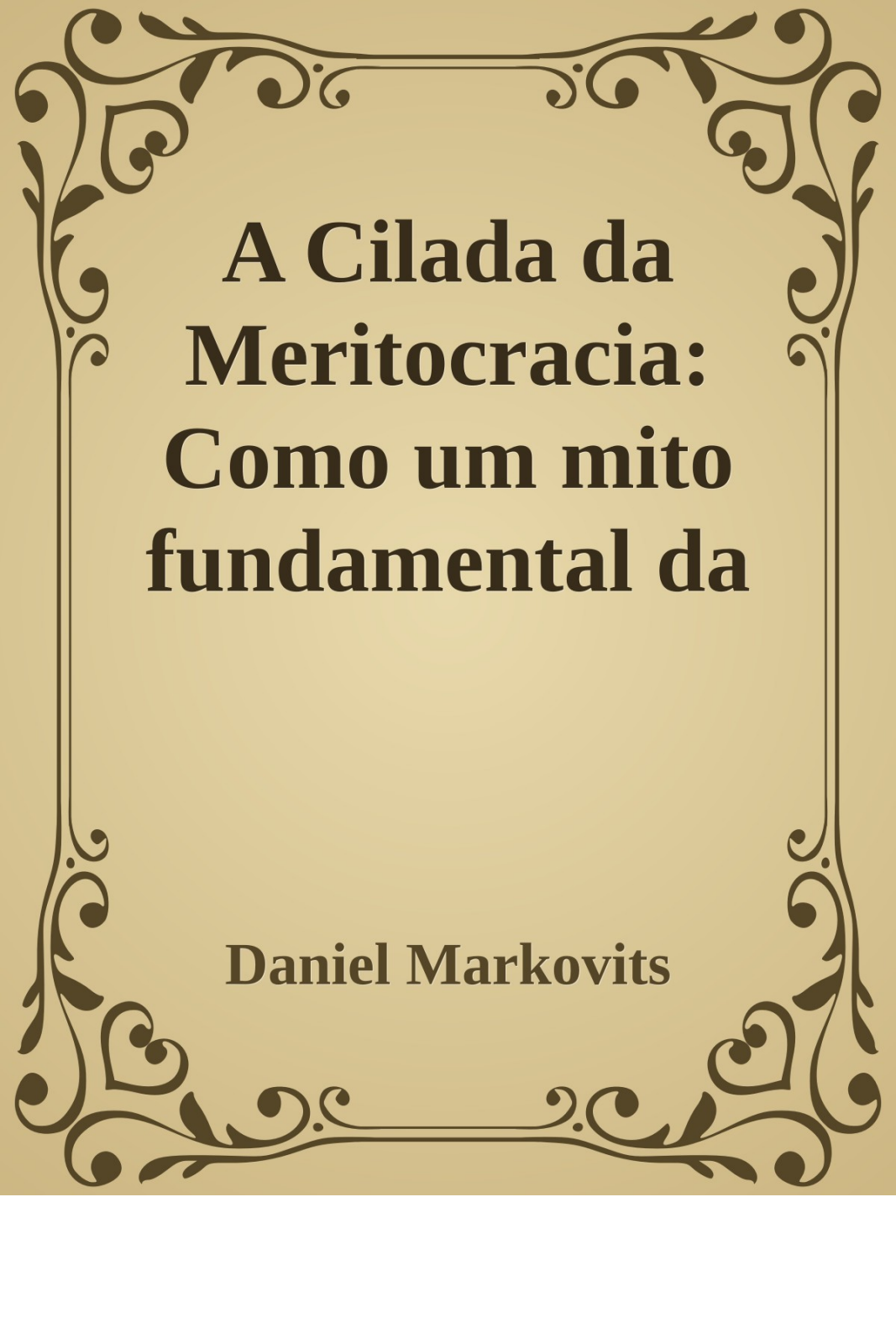


A decorative border with intricate floral and scrollwork patterns in a dark brown color, framing the central text.

A Cilada da Meritocracia: Como um mito fundamental da

Daniel Markovits

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM



A CILADA DA MERITOCRACIA

Como um mito fundamental da
sociedade alimenta a desigualdade, destrói
a classe média e consome a elite

DANIEL MARKOVITS

A CILADA DA MERITOCRACIA

Como um mito fundamental da
sociedade alimenta a desigualdade, destrói
a classe média e consome a elite

DANIEL MARKOVITS

TRADUÇÃO DE RENATA GUERRA



Copyright © 2019 by Daniel Markovits

Todos os direitos reservados.

TÍTULO ORIGINAL

The Meritocracy Trap: How America's Foundational Myth Feeds

Inequality, Dismantles the Middle Class, and

Devours the Elite

Gráfico 6: Sean F. Reardon, 2011. Gráficos 5.7 e 5.8. “The Widening Academic Achievement Gap Between the Rich

and the Poor: New Evidence and Possible Explanations”, Whither Opportunity, editado por Greg Duncan e Richard

Murnane. © Russell Sage Foundation. Reproduzido com permissão da Russell Sage Foundation, 112 East 64 Street,

New York, NY 10065.

PREPARAÇÃO

Dênis Rubra

Gabriel Demasi

REVISÃO

Eduardo Carneiro

Juliana Pitanga

REVISÃO TÉCNICA

Bernardo Barbosa

DESIGN DE CAPA

Darren Haggar

IMAGENS DE CAPA

Imagem da estrela: Shane Illustration | Getty Images

Imagem do gancho: MicroStockHub | Getty Images Plus

DESIGN DE MIOLO

Amanda Dewey

ADAPTAÇÃO DE CAPA E PROJETO GRÁFICO

Julio Moreira | Equatorium Design

REVISÃO DE E-BOOK

Lara Freitas

Juliana Pitanga

GERAÇÃO DE E-BOOK

Joana De Conti

E-ISBN

978-65-5560-295-1

Edição digital: 2021

1a edição

Todos os direitos desta edição reservados à

EDITORA INTRÍNSECA LTDA.

Rua Marquês de São Vicente, 99, 3o andar

22451-041 — Gávea

Rio de Janeiro — RJ

Tel./Fax: (21) 3206-7400

www.intrinseca.com.br







[intrinseca.com.br](https://www.intrinseca.com.br)

[@intrinseca](#)

[editoraintrinseca](#)

[@intrinseca](#)

[@intrinseca](#)

[intrinsecaeditora](#)

SUMÁRIO

[\[Avançar para o início do texto\]](#)

[Folha de rosto](#)

[Créditos](#)

[Mídias sociais](#)

Dedicatória

Prefácio, por Oscar Vilhena Vieira

Introdução

Parte I

A meritocracia e seus desassossegos

CAPÍTULO 1. A REVOLUÇÃO MERITOCRÁTICA

CAPÍTULO 2. OS MALES DA MERITOCRACIA

CAPÍTULO 3. A GUERRA DE CLASSES IMINENTE

Parte II

Assim funciona a meritocracia

CAPÍTULO 4. RICOS QUE TRABALHAM

CAPÍTULO 5. A HERANÇA MERITOCRÁTICA

CAPÍTULO 6. EMPREGOS OPACOS E EMPREGOS BRILHANTES

Parte III

Uma nova aristocracia

CAPÍTULO 7. UMA DIVISÃO ABRANGENTE

CAPÍTULO 8. A BOLA DE NEVE DA DESIGUALDADE

CAPÍTULO 9. O MITO DO MÉRITO

Conclusão: O que devemos fazer?

Agradecimentos

Gráficos e quadros

Notas

Sobre o autor

Leia também

Para Sarah

e

nossos filhos

PREFÁCIO

Convidado a discursar para a turma de formandos de 2015 da Escola de Direito da

Universidade de Yale, Daniel Markovits surpreendeu sua audiência. Em vez do

tradicional discurso laudatório, realçando os méritos, o brilho intelectual e a tenacidade

de cada um de seus ex-alunos — além do empenho dos pais que contribuíram para que

os jovens chegassem a se formar pela mais prestigiosa escola de direito dos Estados

Unidos —, o professor Markovits preferiu partilhar com seus pupilos uma reflexão sobre

as causas, engrenagens e consequências da meritocracia, que pautou a conduta de cada

um dos diplomados ao longo de suas trajetórias educacionais e, de forma inevitável, irá se

impor sobre o futuro financeiramente promissor mas também hipercompetitivo e

extenuante. O discurso causou certa surpresa, pois não vinha de um membro radical do

corpo docente, porém de erudito e sereno professor de direito privado.

Chegar à Escola de Direito da Universidade de Yale não é uma tarefa fácil. Trata-se

de uma corrida duríssima que começa cedo, com boas escolas, tutores, colegiais

competitivos, testes e rankings, colleges concorridos — como

Princeton, Harvard, Brown,

Colúmbia ou Stanford — e uma luta ininterrupta pelas melhores notas, por se destacar

dos demais colegas e por obter reconhecimento de professores e distinção acadêmica.

Entre os mais de 70 mil candidatos que pleiteiam ingressar numa escola de direito nos

Estados Unidos, todos os anos, apenas algumas dezenas, daqueles que se encontram no

topo desta grande pirâmide, são selecionadas para frequentar o prédio neogótico da

Escola de Direito de Yale, em New Haven, onde receberão a mais rigorosa, cuidadosa e

qualificada educação jurídica, além de valiosas relações sociais e um inestimável capital

reputacional que lhes servirão como passaporte para os mais cobiçados postos de uma

afluente carreira no campo do direito.

Daniel Markovits conhece bem os corredores da meritocracia. Filho de professores

universitários, fez seu bacharelado em matemática na Universidade de Yale, mestrado

em economia na London School of Economics, doutorado em filosofia na Universidade

de Oxford e, finalmente, obteve o título de Juris Doctor pela escola de direito onde hoje

leciona. Sempre com distinção e reconhecimento de seus pares e professores, como

Guido Calabresi, que o reputava o mais inteligente dos novos professores de Yale, como

me confidenciou sua ex-aluna Mariana Pargendler e querida colega,

ela própria luminar

de sua geração. Trata-se, portanto, de um legítimo representante da meritocracia norte-

americana, que agora se dispõe a desvendar a natureza e o impacto da meritocracia sobre

a ampliação da desigualdade, a divisão cada vez mais profunda da sociedade norte-

americana e a própria desestabilização da democracia pelo populismo. Talvez por seu

convívio íntimo com a meritocracia, Markovits se lança a refletir sobre o ônus existencial

não apenas daqueles que sucumbem, mas também dos que triunfam na corrida

meritocrática, o que agrega um sabor peculiar a este instigante livro.

A expressão meritocracia foi cunhada após a Segunda Guerra pelo sociólogo

reformador, com forte inclinação progressista, Michael Young. Young era um severo

crítico da estrutura de classes da sociedade inglesa, na qual cresceu na primeira metade

do século XX, com suas hierarquias, estamentos e castas quase intransponíveis, em que

riquezas, oportunidades e distinções eram distribuídas, sobretudo, em função da extração

social de cada um e não do mérito. A ideia de meritocracia surge, portanto, como uma

crítica à sociedade que distribuía benefícios em função do pedigree e das conexões e os

entrincheirava através de privilégios — termo de origem latina que, quando desmontado

(privi-leggio), expressa com clareza a ideia de um direito que não é

partilhado por todos,

mas pertence apenas a alguns. Numa sociedade organizada por meio de privilégios não

há uma correlação simétrica entre direitos e obrigações recíprocas, mas sim indivíduos ou

classes que são sujeitos de uma quantidade desproporcional de benefícios, enquanto os

demais assumem a responsabilidade predominante pelas obrigações. Nesse sentido,

explica-se a indisposição do pensamento conservador, desde Burke até os nossos dias, em

acatar um processo radical de universalização de direitos, como proposto pela

Declaração Universal de Direitos Humanos de 1948, por exemplo.

Young e os reformistas do Partido Trabalhista inglês, com os quais se juntou,

propunham uma distinta forma de organização da sociedade, em que a todos deveriam

ser oferecidas as oportunidades, em termos de recursos materiais e sociais, como saúde,

educação, previdências, que permitissem o desenvolvimento pessoal e da própria

comunidade. Nessa nova forma de organização concebida pelos progressistas de então

não havia mais espaço para a distribuição de riquezas, posições e distinções em função da

origem, devendo o mérito se tornar o critério, por excelência, para o reconhecimento e a

alocação de premiações. Young, apesar de ter sido um dos formuladores desse Estado de

bem-estar, percebeu muito cedo que ele trazia inúmeras limitações.

Em sua clássica sátira

social *The Rise of the Meritocracy* [A ascensão da meritocracia], de 1958, ironiza o

desenvolvimento de uma sociedade que passou a empregar como critério último para a

distribuição de todos os benefícios, a partir da fórmula $QI + \text{esforço} = \text{mérito}$. Como a

distribuição de talentos — entre os quais o QI — é inata e desigual, com o passar do

tempo, a riqueza e o prestígio também se acumulariam de forma desigual pelas gerações,

levando inelutavelmente a uma sociedade dividida em pelo menos duas classes, mas tudo

sob o manto sagrado do merecimento. A crítica à meritocracia, portanto, não é nova, e

ironicamente foi iniciada por aquele que pela primeira vez empregou o termo e

contribuiu para a superação da aristocracia.

Uma outra crítica contundente à meritocracia, como critério de distribuição de

riqueza, renda, oportunidades e poderes, foi feita por John Rawls, em seu clássico *Uma*

teoria da justiça, de 1971, e está fundada na premissa de que a distribuição de talentos,

por ser moralmente arbitrária, não pode servir como critério razoável para a distribuição

de benefícios. Mesmo a valorização do “esforço”, que na sátira de Young era o segundo

elemento na determinação do mérito, não pode ser considerada de forma dissociada de

certa arbitrariedade. Afinal, também a nossa capacidade de nos

esforçarmos num

determinado campo é resultado de oportunidades e talentos arbitrariamente

distribuídos, em alguma medida. Por fim, Rawls alerta para a própria aleatoriedade

daqueles talentos que são socialmente valorizados num determinado tempo e local. Com

sua costumeira perspicácia, Michael Sandel, em seu Justiça, dá o exemplo do salário do

presidente da Suprema Corte dos Estados Unidos, John Roberts, que não ultrapassa 217

mil dólares anuais, enquanto o da juíza Judy, com seu reality show televisivo, tem um

contrato de 25 milhões de dólares por ano com a emissora, pelo simples fato de que neste

ponto da história a sociedade norte-americana supervaloriza o entretenimento televisivo.

Evidente que a meritocracia supera a aristocracia como critério de distribuição de

riqueza ou posições concorridas, seja da perspectiva da sua eficiência econômica, seja do

ponto de vista moral, na medida em que não há nada mais arbitrário (e repugnante) do

que empregar a classe, a casta, o gênero ou, sobretudo, a raça, como critério de justiça

distributiva, exceto quando isso se volta à correção e não à manutenção da desigualdade.

Para o liberalismo de mercado, por sua vez, havendo igualdade perante a lei, assim como

um mínimo de condições materiais como educação básica e estando abertas as

oportunidades para todos, independentemente de classe ou outros critérios arbitrários,

os mais esforçados e talentosos poderão ser legitimamente recompensados em função

daquilo que o mercado valoriza num determinado momento, bem como transmitir o

fruto de seus esforços e talentos aos seus herdeiros. Rawls, é claro, rejeita esse critério de

justiça distributiva, pois compreende que os pontos de partida dificilmente serão iguais,

logo a linha de chegada não apurará o verdadeiro mérito. Reconhece, porém, as

insuficiências de uma teoria estrita e materialmente igualitária de justiça distributiva, em

que cada um receberia de acordo com suas necessidades, não importando sua

contribuição para a sociedade. Daí a proposição de uma teoria da justiça distributiva que

não seja totalmente indiferente ao mérito, autorizando que esses atributos moralmente

arbitrários sejam levados em consideração na distribuição de riqueza, renda ou posições

cobiçadas apenas quando forem capazes de beneficiar em maior medida aqueles que se

encontram numa posição de desvantagem. Dessa forma, o “princípio da diferença” de

Rawls reconhece a validade de incentivar pessoas a se esforçarem e empregarem seus

talentos em busca de recompensas. Porém, somente estarão “intituladas” a se beneficiar

da premiação na medida em que suas ações contribuírem para melhorar as condições

daqueles que se encontram em posição mais vulnerável. Exemplos clássicos do “princípio

da diferença” seriam a autorização para uma melhor remuneração de cirurgiões ou

inventores de vacinas, pelo bem que geram aos demais membros da comunidade, ou

mesmo a recompensa para talentosos mais frívolos, como empreendedores ou

celebridades do entretenimento, desde que uma parcela substantiva dos seus ganhos fosse

transferida aos mais necessitados por meio de uma forte carga de tributação progressiva,

que contribua para a elevação da qualidade de vida deles.

Em A cilada da meritocracia, que agora a editora Intrínseca traz ao leitor brasileiro,

Daniel Markovits amplia e aprofunda a crítica à meritocracia, exposta em seu discurso

dedicado aos formandos da turma de 2015, conjugando seus múltiplos saberes (filosofia,

economia, direito e sociologia) para dissecar o regime meritocrático norte-americano,

com especial atenção às distorções que provoca no sistema educacional e no mundo do

trabalho, aumentando a desigualdade. O resultado, que o leitor terá a oportunidade de

julgar, é um livro muito ambicioso, montado com grande rigor analítico e uma robusta e

impressionante apresentação de dados quantitativos e evidências empíricas, articulados a

partir de princípios éticos claramente dispostos. Seu objetivo fundamental é, de um lado,

fornecer combustível intelectual para a desconstrução da armadilha meritocrática, que

vem distanciando as elites da classe média — o que provoca uma forte corrosão do tecido

social e democrático da sociedade norte-americana —; de outro, contribuir para a

construção de um regime de “igualdade democrática”, centrado no valor inerente a cada

ser humano, e não numa falsa meritocracia.

Nesse sentido, este livro se coloca mais na tradição de grandes narrativas que

buscaram descrever criticamente o funcionamento da sociedade norte-americana para

seus próprios cidadãos, como a A teoria da classe ociosa, de Thorstein Veblen, ou A

sociedade afluente, de John Kenneth Galbraith, do que de uma teoria política mais

abstrata da justiça distributiva, como a formulada por John Rawls. A cilada da

meritocracia dialoga diretamente, no entanto, com as hipóteses concebidas por autores

como Thomas Piketty para explicar o crescimento da desigualdade nas economias

capitalistas contemporâneas. Enquanto Piketty lança seu olhar sobre a relação entre o

acúmulo de capital financeiro e sua tributação regressiva (ou mesmo esquemas de

evasão) como gatilho fundamental para o aumento da desigualdade, Markovits aponta a

meritocracia como principal responsável pelo aumento da desigualdade nos Estados

Unidos — e é importante que se enfatize a preocupação de Markovits com o caso norte-

americano. Para Piketty, os rendimentos do capital financeiro vão ganhando terreno em

detrimento dos ganhos decorrentes do trabalho e mesmo do acúmulo de capital físico,

propriedade imóvel e industrial, em face da arquitetura institucional que favorece a

extração de rendimentos e acúmulo de riqueza a partir de capital imaterial. Markovits,

embora não negligencie essa dimensão da acumulação de riqueza apontada por Piketty,

reivindica que as desigualdades nos Estados Unidos decorrem, sobretudo, de um outro

mecanismo, associado à hiperqualificação educacional das elites, que resulta no acesso a

profissões e postos que lhes rendem, além de uma sobrerremuneração, status e

privilégios. Enquanto isso, aqueles que recebem uma educação de menor qualidade e

menos intensiva ficam adstritos a oportunidades de trabalho sub-remuneradas e a

reduzido prestígio social. Na medida em que os ciclos geracionais se sucedem, os

descendentes de pais hiper-remunerados ampliam os investimentos educacionais para os

filhos, aumentando ainda mais as oportunidades reservadas para profissionais cada vez

mais hiperqualificados, que receberão a “merecida” remuneração e o prestígio social

inerentes a essas posições, ampliando crescentemente as hierarquias sociais e financeiras

em relação ao restante da população. Não faltam dados, dispostos de forma minuciosa

por Markovits, para respaldar a proposição fundamental de A cilada da meritocracia.

As diferenças em relação a Piketty, no entanto, não se limitam a uma questão de

ênfase sobre que gatilhos são preponderantemente responsáveis pela ampliação da

desigualdade no caso norte-americano. Markovits também se detém sobre os infortúnios

daqueles que se veem derrotados na corrida meritocrática, assim como dos próprios

vitoriosos, que não mais se beneficiarão do ócio e da boa vida dos aristocratas do passado,

mas terão que constantemente demonstrar sua capacidade de gerar riqueza num

mercado de trabalho competitivo e extenuante ao extremo para que mereçam ser

sobrerremunerados. Daí porque a elite também deva ser considerada vítima da cilada

meritocrática e, portanto, interessada a se juntar aos derrotados na superação do jogo

meritocrático, em que todos perdem (ainda que uns mais do que outros).

Para Markovits, as explicações de natureza mais institucional se fragilizam ao não

levarem devidamente em consideração o potencial desigualizador da meritocracia. Ao

argumentarem que o crescimento da desigualdade decorre, sobretudo, de um conjunto

de trapaças institucionalizadas, engendradas pelo sistema tributário, assim como pelas

inúmeras inovações da indústria financeira — com a contribuição dos grandes escritórios

transnacionais de advocacia (como descreve o excelente livro de The Code of Capital [O

código do capital], de Katharina Pistor) e das empresas transnacionais de consultoria e

contabilidade —, estão implicitamente reivindicando que o defeito do sistema é não ser

meritocrático o suficiente. Caso o sistema fosse reformado, com a remoção das trapaças

entrincheiradas em suas instituições, tornando-se mais meritocrático, a distribuição

desigual de riqueza, renda e posições poderia ser justificada moralmente.

É nesse ponto que o argumento central deste livro, empiricamente comprovado pela

avalanche de dados apresentada por Daniel Markovits, ganha enorme força e relevância

teórica. Para o autor, a meritocracia não se limita apenas a um regime que promove o

aumento e a reprodução da desigualdade. A meritocracia consiste também em um

manto de natureza ideológica, na medida em que torna socialmente aceitável a

acumulação de prestígio, status e riqueza pelas elites que dominam suas regras, restando

aos derrotados no jogo meritocrático se conformar com a própria incompetência. Afinal,

como se insurgir legitimamente contra um sistema pautado no mérito? Se o critério

escolhido para determinar quem ganha e quem perde o jogo é justo, não havendo

trapaça, o resultado terá que ser aceito por todos. Ao tratar a meritocracia não apenas

como regime institucional e econômico que gera desigualdade, mas como ideologia que

busca justificar moralmente a distribuição desigual de riqueza, status e privilégios,

Markovits subverte o jogo meritocrático, desmistificando suas trapaças.

Ao empregar o conceito de merecimento como critério para a distribuição de renda,

riqueza e status, a ideologia meritocrática se apropriou de um elemento essencial das

concepções mais básicas e intuitivas de justiça. Isso ajuda a explicar como o credo

meritocrático foi ganhando adesão social e assumindo centralidade no funcionamento da

sociedade norte-americana nas últimas décadas. Mais do que isso, Markovits oferece

uma explicação plausível sobre como a meritocracia foi legitimando o surgimento de

uma sociedade dividida entre uma elite hiper-remunerada e prestigiada e uma classe

média e trabalhadora sub-remunerada, socialmente desvalorizada e politicamente

ressentida.

A leitura de A cilada da meritocracia pelo público brasileiro ou de outros países com

altos e persistentes padrões de desigualdade, em que a educação básica foi universalizada

apenas nas últimas décadas, tem que ser feita com cuidado adicional. Em primeiro lugar,

cumprir lembrar que Daniel Markovits está analisando os mecanismos essenciais de

promoção de desigualdade na sociedade norte-americana, não se propondo a estabelecer

uma teoria geral sobre a desigualdade. Nesse sentido, seu diálogo com Piketty não exclui

a hipótese de que existam outros mecanismos concorrentes que promovam a

desigualdade e, mais do que isso, que em outras sociedades esses mecanismos sejam mais

centrais do que a meritocracia na produção da desigualdade. A leitura de Markovits

permanece, no entanto, essencial na medida em que, mesmo em outros contextos, a

meritocracia sempre é invocada, seja pelos liberais de mercado ou até pelos que se

enxergam como progressistas, como uma fórmula mágica para a superação de arranjos

distributivos ineficientes ou ultrapassados.

Múltiplos são os fatores que contribuem para a persistência de uma profunda

desigualdade no Brasil, apesar dos avanços que testemunhamos a partir da Constituição

de 1988, com os seus diversos arranjos de inclusão e transferência de recursos para os

mais pobres, como têm demonstrado autores como Marta Arretche (As políticas da

política: desigualdades e inclusão nos governos do PSDB e do PT, São Paulo: Editora

Unesp, 2019). Fatores como altas taxas de desemprego, baixa produtividade, alocação de

privilégios corporativistas e subsídios para determinados setores econômicos,

manutenção de sistema tributário altamente regressivo, racismo estrutural, concentração

de propriedade imóvel e de meios de produção e proteção de ganhos de capital

financeiro, certamente concorrem com uma alta taxa de concentração de capital

educacional — que viabiliza o acesso aos melhores empregos e salários, inclusive

públicos, restringindo a mobilidade social —, para a manutenção de uma desigualdade

profunda e persistente no Brasil.

No que se refere aos indicadores de acesso à educação e especificamente à educação

universitária, objeto central da análise de Daniel Markovits no caso norte-americano,

temos observado uma melhora incremental ao longo da última década. Conforme dados

do Censo Demográfico, entre 1960 e 2010, a expansão do ensino universitário

contribuiu para reforçar as desigualdades de classe e raça. O funil da educação favorecia

majoritariamente aqueles que recebiam maior grau de investimentos nas etapas básicas e

média do sistema educacional. A maior qualidade e a gratuidade do ensino nas

universidades públicas criaram um sistema altamente regressivo, no qual a sociedade

como um todo arcava com a educação dos filhos, predominantemente, da elite. A

competição acirrada nos vestibulares para os cursos de maior prestígio, como medicina,

engenharia, direito, mas também administração, economia, odontologia etc., fortaleceu

um falso ethos meritocrático da elite universitária brasileira, mesmo de setores

progressistas, que não reconheceram o fato de que a educação superior da elite estava

sendo subsidiada pelos mais pobres (todos os dados extraídos do Texto para Discussão

2621, IPEA, 2021).

Essa realidade perversa começou a ser lentamente alterada pela expansão do ensino

privado a partir do final dos anos 1990. Embora essa expansão não tenha corrigido a

questão da perspectiva da justiça distributiva, ampliou o acesso à educação superior a

setores mais pobres e que receberam menos investimento educacional ao longo da

infância e da adolescência. O passo mais relevante, no entanto, apenas começou a ser

dado com a introdução de sistemas de ações afirmativas sociais e raciais nas universidades

públicas e o financiamento público destinado a setores mais pobres e discriminados que

ingressassem em escolas privadas, sobretudo a partir da década de 2010, no governo

Dilma Rousseff. Dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, do Instituto

Brasileiro de Geografia e Estatística (PNAD/IBGE), demonstram que, entre os jovens de

18 a 24 anos que se encontram entre os 40% mais pobres, apenas 1% frequentava o

ensino superior em 2001. Esse número subiu para 9% em 2015. Embora a inclusão de

grupos historicamente desfavorecidos no ensino superior, especialmente em

universidades públicas, tenha reduzido a regressividade do sistema de ensino superior, o

gargalo do ensino médio — que ainda não se universalizou em todo o país — continua

dificultando o acesso dos mais pobres. Os dados também apontam dois outros problemas:

o primeiro refere-se à prevalência de alunos mais ricos em cursos tradicionalmente

identificados como de elite, seja pela renda ou pelo status que proporcionam aos seus

egressos, tais como medicina, engenharia ou direito; o segundo problema se refere à

maior dificuldade financeira enfrentada por alunos pobres para se manter na

universidade. Em síntese, as reformas implementadas a partir dos anos 2000 estão na

direção correta, mas precisam ser aprofundadas para que o sistema retoricamente

meritocrático dos vestibulares e exames nacionais não continue reproduzindo as

diferenças de investimento na educação de ricos e pobres no Brasil.

A leitura de Daniel Markovits por aqueles que se preocupam com o flagelo da

desigualdade no Brasil é essencial, pois demonstra não haver caminho fácil para a

superação das injustiças na distribuição de um recurso tão valioso para a inserção em um

mercado de trabalho. Mais do que isso, em face da escassez de recursos educacionais de

excelência, haverá sempre uma tendência à elitização com forte impacto sobre a

desigualdade se não houver uma constante correção de rumos, seja na porta de ingresso,

seja nos limites de apropriação privada dos benefícios derivados da educação de alta

qualidade.

As desigualdades educacionais do passado tendem a reforçar o acesso a

oportunidades educacionais de qualidade no futuro, quando não são tomadas medidas

voltadas a interromper o ciclo perverso da meritocracia apontado neste livro. A ambição

de Daniel Markovits de contribuir para o desmantelamento da meritocracia e sua

substituição por um regime de igualdade democrática, que passa necessariamente pela

reforma do sistema de acesso ao ensino, bem como pelo sistema tributário, carrega

consigo um profundo humanismo: a crença na força das ideias. Há ainda em A cilada da

meritocracia um alerta mais prudencial: numa sociedade dividida pela meritocracia, o

ressentimento costuma crescer, atraindo aventureiros e populistas que canalizam essas

insatisfações em favor de seus projetos ainda mais excludentes que a própria

meritocracia.

Oscar Vilhena Vieira é professor fundador da Escola de Direito da Fundação Getulio Vargas em São Paulo.

INTRODUÇÃO

Mérito é uma farsa.

Toda uma civilização nega essa conclusão. Qualquer pessoa decente concorda que

uma vantagem deve ser obtida pela competência e pelo esforço, e não por herança de

classe. O ideal meritocrático — segundo o qual a recompensa social e econômica deve ser

conquistada, e não herdada do berço¹ — fundamenta a autoimagem da época atual. A

aristocracia teve seu momento, e agora a meritocracia é um princípio elementar da

religião cidadã de todas as sociedades avançadas.

A meritocracia promete promover a igualdade e a oportunidade dando acesso à elite

— no passado hereditária — a pessoas comuns, munidas apenas de talento e ambição.

Promete, ainda, compatibilizar as vantagens privadas com o interesse público, ao

reafirmar que riqueza e status devem ser obtidos por conquista. Juntos, esses ideais

pretendem unir a sociedade em torno de uma visão comum de trabalho árduo,

competência e merecida recompensa.

Mas a meritocracia já não funciona como promete. Hoje em dia, as crianças de classe

média perdem para as crianças ricas na escola, e os adultos de classe média perdem para a

elite de formação superior no trabalho. A meritocracia bloqueia as oportunidades para a

classe média. ² E, com isso, culpa aqueles que perdem a competição por renda e status —

competição que, mesmo quando todos fazem tudo certo, só os ricos podem ganhar.

A meritocracia prejudica também a elite. A escolarização meritocrática exige que

pais ricos invistam milhares de horas e milhões de dólares para dar a seus filhos uma

educação de elite. E os empregos meritocráticos exigem que os adultos da elite trabalhem

com uma intensidade esmagadora, explorando sem piedade a educação que receberam

para extrair dela o retorno do investimento. A meritocracia conduz uma elite ansiosa e

ilegítima a uma concorrência vitalícia implacável para garantir renda e status por meio

de sua exagerada dedicação ao trabalho.

Finalmente, a meritocracia agora separa a elite da classe média. Leva a classe média ao

ressentimento e seduz a elite para que se agarre a prerrogativas de casta corruptas. A

meritocracia ludibria a sociedade e faz com que as duas classes compartilhem um mesmo

turbilhão de recriminação, desrespeito e disfunção.

O charme da meritocracia disfarça todos esses males, tornando difícil aceitar — até

mesmo considerar — que por trás deles está a própria meritocracia.

Mesmo os críticos

mais severos da época adotam o ideal meritocrático. Culpam elites corruptas de fingir

recompensar a conquista, favorecendo na verdade a si mesmas. Ao acusarem maus atores

individualizados de não honrarem na prática o ideal meritocrático, eles reafirmam a

meritocracia de modo geral.

Na verdade, porém, são as estruturas sociais e econômicas, e não vícios pessoais, as

causadoras da desintegração e da discórdia que cada vez mais dominam a vida norte-

americana. Sejam quais forem seus propósitos originais e seus antigos triunfos, a

meritocracia atual concentra os privilégios e sustenta desigualdades tóxicas. E, na raiz de

todos esses problemas, não está a falta de meritocracia, mas o excesso dela.

O próprio mérito tornou-se um simulacro de virtude, um falso ídolo. E a

meritocracia — antes benévola e justa — transformou-se naquilo que deveria combater:

um mecanismo para a concentração e a transmissão dinástica da riqueza e dos privilégios

de geração para geração. Uma ordem de castas que cria rancor e divisão. Na verdade,

uma nova aristocracia.

AS FALSAS PROMESSAS DA MERITOCRACIA

Sou meritocrata: um produto e, agora, um agente da constelação de forças que estas

páginas revelam.

Em meados de 1987, quando a meritocracia ganhava impulso, concluí o ensino médio

numa escola pública de Austin, Texas, e fui para o nordeste do país com o objetivo de

frequentar a Yale College. Passei cerca de quinze anos estudando em diversas

universidades — London School of Economics, Universidade de Oxford, Universidade

Harvard e, enfim, a Escola de Direito de Yale —, colecionando nesse percurso uma

fileira de graus universitários.³

Atualmente, dou aulas na Escola de Direito de Yale, onde meus alunos são

assustadoramente parecidos com meu eu mais jovem: em sua maioria, são produtos de

país profissionais liberais e universidades de classe alta. Transmito a eles os privilégios

que meus professores me transmitiram no passado. De todas essas formas, devo minha

prosperidade e minha situação social a instituições de elite e ao ensino e às oportunidades

de emprego que elas oferecem.

Agora plenamente desabrochada, a meritocracia agita sua bandeira por toda parte

sobre as instituições que, em conjunto, consagram a elite. A Universidade Harvard, por

exemplo, chama a si mesma de “abrigo dos acadêmicos mais ambiciosos do mundo”, ⁴ e na

declaração de missão esclarece que seu propósito não é apenas a excelência acadêmica,

mas também “educar cidadãos e líderes dos cidadãos para nossa sociedade” , 5 de modo que

eles possam aprender “a servir melhor o mundo”. As empresas que mais empregam

graduados de Harvard e de outras instituições de ponta passam argumentos idênticos

para a vida adulta da elite. Do Goldman Sachs, já se disse que é “provavelmente a mais

elitista sociedade de trabalho já reunida no globo”, 6 e o site do banco anuncia o

“progresso” que ele promove para muito além da elite, intermediando, por exemplo,

investimentos que impulsionam o “renascimento” de Newark e Nova Jersey e o

“ressurgimento” de Nova Orleans. 7 Esse roteiro conhecido — repetido uma e outra vez

— trombeteia ao mesmo tempo os talentos excepcionais da elite e reconcilia a hierarquia

com os imperativos morais da vida democrática, ligando as elites ao interesse comum,

como se fossem parceiras da prosperidade geral.

Essas promessas marcam uma revolução. Antes, o status dos aristocratas lhes era

devido por direito de nascença, com base na raça ou na linhagem, e eles desfrutavam de

privilégios imerecidos para amealhar proventos injustos. Hoje em dia, os meritocratas

afirmam conquistar status por meio de talento e esforço — progredindo com justiça,

usando recursos abertos a qualquer pessoa. Antigamente, aristocratas indolentes

produziam pouco ou nada. Viviam na abundância, explorando o trabalho de outrem.

Hoje, os meritocratas que trabalham duro dizem fazer sua parte, e reafirmam que suas

imensas realizações contribuem com um valor justo para as sociedades que eles lideram.

As hierarquias do passado eram malévolas e agressivas. Mas a meritocracia reivindica

integridade — senso de justiça e bondade. Fiel à sua origem etimológica no latim, [8](#) a

meritocracia glorifica apenas os privilégios conquistados e promete transformar a elite de

modo a adequá-la a uma era democrática — resgatando, assim, a própria ideia de

hierarquia.

Os rituais da meritocracia reforçam esses ideais, tornando-os concretos e acessíveis e

dando uma ideia de privilégio perpétuo merecido. As cerimônias de colação de grau que

se integraram ao ritmo dos verões norte-americanos mostram como isso funciona. Na

Escola de Direito de Yale, as festas de formatura se estendem por dois dias grandiosos.

Luminares como Bill Clinton⁹ e Joe Biden, [10](#) Ruth Bader Ginsburg e Sonia Sotomayor¹¹

exortam os formandos a seguirem suas paixões e a empregarem seus talentos para o bem

maior. Os professores usam capelos e becas em cores vivas, de lã, seda e até mesmo de

pele. Autoridades universitárias usam colarinhos de pedraria e bastões cerimoniais. Um

antigo decano usa a veste suntuosa de doutor honoris causa em leis recebido em Bolonha,

a mais antiga universidade ainda em funcionamento na Europa. 12

Essas celebrações não são insensatas nem fortuitas. Pelo contrário, da mesma forma

que as cerimônias de casamento, elas expressam desígnios sérios e encerram significados

profundos, tanto políticos quanto pessoais. Os discursos reafirmam o serviço

meritocrático da elite em prol do bem comum. A pompa medieval investe a meritocracia

do brilho remanescente da hierarquia aristocrática que ela afasta — olhando para trás

em busca do futuro, reutilizando velhos odres para guardar novos vinhos.13 Num pátio

gótico, quando as sombras se alongam na tarde de verão, a história parece presente e viva.

A universidade se mostra como uma faixa lisa, estendida, sem rupturas entre gerações.

Os discursos de formatura ligam, sem descontinuidade, um passado atemporal a um

futuro inevitável, absorvendo as tensões da transição e confirmando para os formandos

que eles estão no limiar da idade adulta. Os rituais transformam o futuro em algo

conhecido antes mesmo da chegada dele. Instilam meritocracia na narrativa dominante

da vida moderna.

A meritocracia fala em termos e posições tão consistentes que chegam a configurar

uma linguagem especial, repetida ao longo dos diversos contextos,

uma e outra vez — um

modo de vida, conhecido por todo cidadão da época. Isso confere à meritocracia um

charme poderosíssimo. O brilho da meritocracia seduz a imaginação e captura o olhar,

suprimindo o juízo crítico e sufocando a mudança. Ao se identificar com a moralidade

básica e se insinuar na suposta experiência cotidiana, a meritocracia dissimula os danos

que agora inflige a todos os que se deparam com ela. Com efeito, faz com que meios

alternativos para se obter vantagens pareçam absurdos: imerecidos ou corruptos, como

no caso em que o privilégio se repete com base em preconceito ou nepotismo; ou simples

bobagem, como quando os altos cargos são atribuídos pela sorte.

Mas, à medida que a meritocracia progride, suas conquistas impõem uma nova e

opressiva hierarquia, irreconhecível até mesmo para a geração anterior. Uma

desigualdade essencialmente meritocrática sem precedente turva uma nova Era

Dourada. [I](#) Cada vez mais, as elites monopolizam não só a renda, a riqueza e o poder, mas

também as atividades, as honras públicas e o apreço. A meritocracia exclui em grande

medida a classe média dos privilégios sociais e econômicos, e ao mesmo tempo convoca

sua elite para um confronto demolidor em favor da preservação da casta. A desigualdade

meritocrática — o abismo cada vez maior entre os ricos e os demais —

leva os Estados

Unidos a se curvarem num arco nefasto.

À medida que a desigualdade meritocrática aumenta, e aumenta o fardo da

meritocracia, sua moral cambaleia e seus rituais perdem força. As garras do código

meritocrático sobre a imaginação se desgastam, e impõe-se uma resistência a seus

ditames. Os clichês quanto à obtenção de vantagens que promovem o interesse geral já

não convencem, e os ritmos do passado já não tranquilizam mais.

Em seu lugar, a insatisfação com a desigualdade meritocrática proporciona um

campo fértil para as ideias críticas. A mais importante delas é a de que as aflições que

dominam a vida norte-americana não surgem de um entendimento imperfeito da

meritocracia, mas se devem à própria meritocracia como tal.

COMO A MERITOCRACIA OPRIME A CLASSE MÉDIA E EXPLORA A ELITE

A concorrência meritocrática alija os norte-americanos de classe média do centro

magnético da vida econômica e social, afastando-os dos padrões pelos quais a sociedade

mede e recompensa a distinção, a honra e a riqueza. Ainda que a energia, a ambição e a

inovação da meritocracia tenham transformado os rumos da história, essas fontes de

criatividade ficaram concentradas numa elite cada vez mais reduzida, cada vez mais

distante dos horizontes da imaginação da classe média mais ampla.

A meritocracia faz da Ivy League, do Vale do Silício e de Wall Street as arenas da

ambição da elite. Nesses lugares, os inovadores são capazes de refazer o mundo da vida,

modificando a internet (em Stanford e no Google), as redes sociais (em Harvard e no

Facebook), as finanças (em Princeton e em Wall Street, geralmente) e milhares de

outros pequenos domínios. Mas uma criança de classe média, relegada à periferia da

ordem meritocrática, mais provavelmente será derrotada pela próxima grande invenção

do que fará parte de sua construção. A meritocracia expulsa a maioria dos cidadãos para

as margens da sociedade, condenando as crianças de classe média a escolas menos

brilhantes e os adultos de classe média a empregos medíocres.

O senso comum quase sempre confunde meritocracia com igualdade de

oportunidades. Mas ainda que a meritocracia tenha sido adotada a serviço da igualdade

de oportunidades, [14](#) e em seus primeiros tempos tenha representado de fato um acesso

para a elite, atualmente ela mais estaciona do que favorece a mobilidade social. As vias

que no passado conduziam gente de origem humilde à elite norte-americana se

estreitaram radicalmente. As famílias de classe média não podem pagar pela educação

formal bancada pelas famílias ricas, e as escolas comuns ficam cada

vez mais defasadas

em relação às de elite, recebendo menos recursos e oferecendo em troca uma educação

inferior. Mesmo enfatizando mais o rendimento do que o berço, as universidades de

ponta estipulam uma concorrência pela admissão que os estudantes de classe média não

conseguem vencer com sua formação, e seu corpo discente se volta na imensa maioria

para os ricos. A educação meritocrática de hoje atende de forma predominante a uma

casta de elite, em vez de ao público em geral.

Em paralelo, a meritocracia modifica os empregos de modo a favorecer os graduados

superinstruídos das universidades de elite, e assim a vida laboral dá continuidade às

desigualdades promovidas pela escolarização e até as agrava. Competência e trabalho

honesto e ético já não garantem um bom emprego. Trabalhadores de classe média, por

carecer da formação de elite, enfrentam discriminação em todo o mercado de trabalho,

que cada vez mais favorece a educação elaborada e a qualificação extraordinária.

A exclusão meritocrática atinge as oportunidades tanto quanto a renda, e os valores

meritocráticos acrescentam uma ofensa moral aos prejuízos materiais. Enquanto nega à

classe média oportunidades reais de uma excelente escolarização e um trabalho

gratificante, a meritocracia faz do desempenho escolar e laboral a

imagem da honra.

Portanto, frustra as tentativas de satisfazer os padrões que ela própria proclama,

garantindo que a maior parte das pessoas não os atinja. Os norte-americanos de fora da

elite sabem de tudo isso, e o dinamismo da elite destaca ainda mais a apatia e o desgaste

que imperam na classe média. Mesmo quando as condições materiais permanecem

toleráveis, a desigualdade meritocrática conduz a vida espiritual da classe média a uma

decadência lenta, insuperável e devastadora. 15

A meritocracia, na verdade, já não é útil sequer à elite que parece privilegiar. A

educação e o trabalho, que no passado se distribuíam em equilíbrio pela sociedade, ficam

concentrados numa elite que é literalmente muito pequena para suportar essa carga. As

mesmas forças que esvaziam a classe média sobrecarregam a elite.

Aristocratas nascem aristocratas, mas meritocratas se constroem. A velha elite

hereditária lega sua casta sem nenhum esforço, por direito de nascença. Com a morte dos

mais velhos, cada nova geração de aristocratas assume automaticamente seus títulos e

palacetes. A meritocracia, pelo contrário, exige das famílias desejosas de transmitir sua

casta às gerações seguintes que construam e reconstruam continuamente seus privilégios,

já que cada geração precisa restabelecer a condição de elite pelas próprias conquistas. Os

meritocratas conseguem isso criando os filhos de forma especial.
Enquanto os aristocratas

carecem tanto da vontade quanto da capacidade de qualificar os
filhos, os meritocratas

— principalmente as mulheres, que sacrificam a própria carreira para
alcançarem o

desempenho de mães meritocráticas — cada vez mais dedicam sua
riqueza, e também

suas aptidões e energia, à educação dos filhos.

As crianças ricas dedicam os dias a absorver essa educação. Durante
um terço da vida

— do nascimento à idade adulta bem avançada —, filhos de pais ricos
são submetidos a

um regime de treinamento cuja intensidade programada e as
exigências implacáveis

seriam irreconhecíveis a seus congêneres de classe média da
atualidade e até a seus avós,

considerando como era meio século atrás. A Constituição dos Estados
Unidos determina

que o presidente deve ter pelo menos 35 anos, para assegurar que
somente adultos

experientes assumam o cargo. ¹⁶ Porém, não é raro que um
meritocrata de 35 anos ainda

esteja estudando.

As elites vêm se tornando mais claramente exauridas na maturidade
da meritocracia,

e hoje em dia mesmo os que já estão lá em cima começam a se rebelar
contra a

qualificação intensiva e competitiva que os forma. A geração
millennial — a primeira

que viveu toda a vida na meritocracia madura — aceita a carga com

mais boa vontade.

Os millennials de elite podem ser preciosos e frágeis, mas não como “flocos de neve”,

apelido desdenhoso com o qual são ridicularizados em polêmicas. Eles não derretem nem

fenecem a cada desafio a seus privilégios, nem se despedaçam sob as intensas pressões da

competitividade para conquistar aquilo que domina sua vida. Não são dissolutos nem

decadentes; estão mais para tensos e exaustos.

Estão também cada vez mais conscientes de si. Meus alunos de Yale — exemplos

vivos da meritocracia — estão mais sobrecarregados e confusos em relação a seus

aparentes privilégios do que satisfeitos ou mesmo confiantes. Buscam um significado que

fuja a suas realizações e encaram a educação intensiva que forma sua casta com uma

reserva que beira a desesperança. A grande maioria deles vem de famílias privilegiadas,

reconhece sua sobre-representação e intuitivamente questiona o merecimento dessas

vantagens. (O privilégio domina de tal forma a cultura das universidades de elite que a

pequena minoria de alunos de origem modesta forma grupos de apoio de “profissionais

de primeira geração” para facilitar seu ingresso numa sociedade estranha.) Esses

estudantes foram alimentados, mas também cultivados, assistidos, doutrinados, moldados

e embalados — numa busca incansável pelo sucesso escolar e pela

preservação da casta —

e escarnecem de todas essas manobras para obter vantagens, ridicularizando a própria

cumplicidade em tudo isso. São tomados daquilo que um estudo recente chamou de

“frenesi coletivo” [17](#) para avançar na “economia do prestígio” que traz renda e status.

Meus alunos, assim como seus pares em toda a meritocracia, são presas de uma

“ansiedade coletiva” [18](#) movida pelo medo de não estar à altura. Duvidam de suas

realizações e temem que o futuro seja apenas a repetição de um desafio pelo qual eles já

passaram, limitando-se a trocar escolas fortemente competitivas por trabalhos

igualmente competitivos. Até mesmo a elite meritocrática teme — não de forma

articulada, mas com bons motivos — que a meritocracia não proporcione uma realização

autêntica, de modo que eles fiquem ricos, mas não satisfeitos.

COMO A MERITOCRACIA DIVIDE A SOCIEDADE

A meritocracia impõe esses ônus, conjugados e em grandes grupos entrelaçados, como

variações sobre um mesmo tema ou duas faces de uma mesma catástrofe.[19](#) Um

mecanismo integrado concentra, literalmente, renda e status, já que a concorrência

meritocrática exclui a classe média das oportunidades plausíveis de obter vantagens reais

e, ao mesmo tempo, obriga as elites a uma busca exagerada de ganhos infrutíferos. A

meritocracia, portanto, envolve a elite e a classe média — os ricos e o restante — num

abraço apertado, mas hostil. A desigualdade meritocrática inspira hostilidade, enredando

as classes em mal-entendidos, atritos, discórdia e mesmo em luta aberta. A meritocracia,

assim, alimenta um conflito de classes sistemático que deforma a vida social e política.

A classe média percebe a ação da elite como um confisco de oportunidades e

vantagens (educação e trabalho, renda e status) que no passado lhe pertenciam por

direito e como a imposição de uma exclusão vergonhosa — e, portanto, imperdoável. A

exclusão gera naturalmente ressentimento e desconfiança, dirigidos contra os ideais e as

instituições que a meritocracia valoriza. Cada vez mais, a classe média vê as escolas de

elite, universidades e empresas profissionais como lugares estranhos que, no melhor dos

casos, toleram valores excêntricos e, no pior, impõem esses valores a todos os demais —

como clubes, dominados pela leitura de livros sem valor, o politicamente correto, a

arrogante representação de si mesma. Ironicamente (embora de acordo com uma

profunda lógica interna), esses ressentimentos, nascidos da exclusão, muitas vezes miram

formas de inclusão que a meritocracia exalta, o que inclui em particular a aceitação

meritocrática de uma elite multicultural, como ocorre no caso do politicamente correto.

Os ressentimentos, sobretudo, têm consequências graves e diretas, até mesmo

transformadoras do mundo. Eles permitiram que Donald Trump se tornasse presidente

de uma nação rica, poderosa e sabidamente otimista, atacando de maneira incansável o

status quo, repudiando o que ele chama de “establishment” e culpando pelas condições do

país uma aliança corrupta entre elites meritocráticas e forasteiros culturais. A visão

sombria de Trump substitui o sonho americano por aquilo que seu apocalíptico discurso

de posse — em que pinta uma nação em profunda decadência, onde transbordam a

pobreza, a criminalidade e o declínio econômico — chamou de “carnificina norte-

americana”.²⁰ Seu mundo imaginário e sua linguagem explícita (“America first”, ou seja,

“Estados Unidos em primeiro lugar”) evocam, no país, a frustração e a raiva da Grande

Depressão e, no estrangeiro, das nações devastadas pela crise econômica e pela

humilhante derrota em uma guerra total. Uma sociedade poderosa e próspera

normalmente não se comporta como se estivesse abatida pela derrota e pela humilhação.

A desigualdade meritocrática e os ressentimentos gerados por ela explicam o que os

Estados Unidos fizeram.

Os ressentimentos entre os quais o trumpismo transita, e o repúdio a que visam,

expressam a carga espiritual da vida no fundo do poço da ordem meritocrática de castas,

entre aquilo que o discurso de posse de Trump chama de “homens e mulheres esquecidos

de nosso país [que] já não serão esquecidos”. 21 Esses grupos são os que mais se animam

com o empreendimento trumpista de substituir a narrativa de progresso que domina a

política convencional norte-americana por uma de resgate — da perspectiva de Trump,

“tornar os Estados Unidos grandes de novo”. Cerca de dois terços da população branca

sem formação superior declararam que o discurso igualmente sombrio e raivosos de

Trump na Convenção Nacional Republicana refletia os sentimentos deles em relação ao

país. 22 E cerca de três quintos do Partido Republicano de Trump acreditam que as

faculdades e universidades são ruins para os Estados Unidos. 23

A desigualdade meritocrática e o conflito de classes corrompem também as elites,

inclusive (mais uma vez paradoxalmente) de formas que beneficiam as medidas

trumpistas que as mesmas elites desprezam. O fato de os filhos da classe média serem

eficazmente excluídos não garante a inclusão dos mais ricos. E à medida que a

desigualdade meritocrática leva a hierarquia a um ponto extremo, até mesmo os

privilegiados enfrentam uma existência precária. As elites têm pavor de perder sua casta,

e essa preocupação naturalmente as isola, alimentando também sua presunção em

relação à classe média. Acima de tudo, as elites sabem que a meritocracia lhes favorece e

suspeitam de que, embora não expliquem como isso ocorre, as mesmas forças que lhes

dão brilho estendem uma mortalha escura sobre a classe média. Por mais puros que sejam

seus motivos e legítimas que sejam suas vitórias, as elites meritocráticas estão envolvidas,

inclusive por meio de empreendimentos que admiram, em desigualdades que deploram.

Máximas familiares sobre o privilégio e suas responsabilidades ainda propõem alinhar

a desigualdade meritocrática ao interesse comum, insinuando que basta a elite se

comportar bem para que tudo fique bem. Mas enquanto o ônus da meritocracia

aumenta, e aumenta a desigualdade meritocrática, essas platitudes perdem força. O

triumfalismo magnânimo que inundou a vida da elite nos primórdios da meritocracia deu

lugar a uma arrogância atemorizada e frágil.

As elites fragilizadas desdenham dos hábitos e valores da classe média como

mecanismo de defesa para evitar o autoquestionamento. Os meritocratas endeusam a

conquista, ou mesmo apenas a distinção, e desprezam a mediocridade como uma

fortaleza contra a insegurança cada vez maior. Apegam-se a qualquer atitude ou prática

— que vão do absurdo (esnobismo gastronômico) ao insensível (rightsizing, o

redimensionamento corporativo) — que possam confirmar seus méritos e validar suas

vantagens, na visão dos outros e, principalmente, na deles mesmos. Essas atitudes

impeditivas e confusas agravam ainda mais os ressentimentos da classe média, e ao

mesmo tempo debilitam politicamente as elites. Até agora, as elites continuam

demasiado desencantadas para reinstaurar uma visão otimista na política norte-

americana, ou mesmo para sustentá-la em seu interior. O descontentamento

meritocrático valoriza o populismo obscuro de Trump para dominar a imaginação

política inclusive entre as elites que debochavam dele.

O PARADOXO DA MERITOCRACIA

O brilho da meritocracia sequestra a imaginação e distrai a atenção analítica. Domina a

autoimagem da época, desmobilizando o espírito crítico e corrompendo os críticos. Mas

basta arranhar a superfície, removendo-lhe o verniz, para que surja um poço profundo

de descontentamento. O inconformismo com a meritocracia encerra um paradoxo

dramático tão profundo que parece, dentro da ordem meritocrática, um contrassenso.

O ressentimento da classe média com a elite pode parecer mal dirigido. Hoje em dia,

em princípio, qualquer um pode ter sucesso. A educação nunca

recebeu tanto dinheiro

nem foi tão acessível como na atualidade, e até mesmo as escolas e faculdades mais

exclusivas — que no passado admitiam apenas homens brancos cristãos e, mesmo dentro

desse grupo, selecionavam os alunos pelo berço — estão baseando a admissão no

desempenho acadêmico. De forma análoga, empregos e carreiras desmontaram

chauvinismos antiquados e agora estão cada vez mais abertos ao esforço e ao talento.

Instituições que antes impunham a imensas categorias de cidadãos uma muralha de

exclusão categórica admitem, hoje em dia, declaradamente quem quer que seja capaz.

A ansiedade experimentada pela elite surpreende em particular. A qualificação

embutida num diploma de elite nunca foi tão boa, e os formandos nunca foram tão

competentes. As vantagens sociais e econômicas conferidas pela educação nunca foram

tão grandes. Os diplomados da elite deveriam estar orgulhosos de seu passado e

confiantes quanto a seu status e ganhos futuros.

No entanto, as queixas persistem, se multiplicam e sobem de tom. A desigualdade

meritocrática aumenta, e a meritocracia perde o charme, o que leva os receios da elite a

se equipararem a uma insatisfação mais antiga e madura já bem conhecida da classe

média norte-americana. As mágoas se impõem porque ligam a

experiência vivida a uma

verdade importante, moldando uma chave-mestra para diagnosticar os problemas que

dominam a vida econômica e social de hoje, tanto no âmbito existencial pessoal quanto

na esfera política pública. A desigualdade meritocrática constrói a imagem dos Estados

Unidos como um país confiável e politicamente potente que, em outras condições, seria

bizarra.

A insatisfação com a meritocracia convida a um ataque estrutural ao regime vigente,

baseado na crítica da própria meritocracia. Embora pareçam independentes e mesmo

opostas, a opressão da classe média e a exploração da elite têm raízes comuns. Por

diversos meios e caminhos divergentes, a elite norte-americana, a classe média norte-

americana e os próprios Estados Unidos estão presos na armadilha da meritocracia.

Como todas as coisas muito importantes, a meritocracia é difícil de entender vista de

perto. Depois de cinco décadas de crescente desigualdade econômica, é como se,

irreflexivamente e à primeira vista, a elite e a classe média vivessem em mundos

separados. Segundo o senso comum, existem dois países nos Estados Unidos da

atualidade: um para os ricos e outro para o restante. [24](#) As vozes mais estridentes, tanto na

esquerda quanto na direita, afirmam que o país — na economia, na

política e mesmo na

vida social — está se dividindo. 25

Se dermos um passo atrás, teremos uma perspectiva mais ampla e a revelação de que o

senso comum está equivocado. A elite e a classe média não estão se dividindo de forma

alguma. Pelo contrário, os ricos e o restante estão enredados numa lógica econômica e

social única e mutuamente destrutiva. Seus ônus, que parecem opostos, são de fato dois

sintomas de uma doença meritocrática comum. As elites meritocráticas chegam a sua

casta por meio de um processo que exclui brutalmente a maior parte dos norte-

americanos e, ao mesmo tempo, assedia sem dó nem piedade aqueles que nele se

integram. As frustrações profundas, embora não expressas, que destroem as duas classes

— ressentimento sem precedente dentro da classe média e ansiedade incompreensível

dentro da elite — são redemoinhos de uma mesma correnteza.

A cilada da meritocracia começa — assim como uma doença nova ao ser descoberta

— ao se instalarem os sintomas da meritocracia avançada. Assim, a Parte I deste livro

trata das insatisfações da meritocracia e relata o custo humano de uma hierarquia de

casta que, ao mesmo tempo, exclui a maioria e prejudica os poucos eleitos. O texto

pretende narrar compassivamente os fatos da vida dentro da desigualdade meritocrática

e os sentimentos que esses fatos desencadeiam, de modo que as pessoas, ao longo da

divisão meritocrática, reconheçam a experiência vivida e respondam: “Sim. É assim que

as coisas são para nós.” Como o charme da meritocracia dissimula seus males, e portanto

confunde os que sofrem as frustrações impostas por ela, o reconhecimento começa a

trazer libertação. Esse sentimento traz alívio, mesmo quando a sensatez recente

recomenda um desconfortável autoexame e uma pungente autorrecriação.

Em seguida, a Parte II descreve em detalhes o funcionamento da meritocracia. Essa

empreitada explica os pactos sociais e econômicos — relacionados a renda, educação e

trabalho — que a meritocracia estabelece. Relata os meios pelos quais os desdobramentos

da ordem meritocrática causaram uma distribuição amplamente desigual dos privilégios

e expõe os mecanismos pelos quais a desigualdade resultante prejudica tanto a classe

média quanto a elite. A argumentação mostra, a cada passo, que essas desigualdades e

esses ônus nascem não devido a desvios ou retrocessos da meritocracia, mas diretamente

do seu sucesso, por conta de sua consumação. Os movimentos internos da máquina

meritocrática revelam a construção da armadilha meritocrática.

Finalmente, a Parte III desmascara a meritocracia — expondo uma nova forma de

aristocracia, feita sob medida para um mundo em que a maior fonte de renda e riqueza

não é a terra, mas o trabalho. A meritocracia se diz justa e benevolente, afirma que

combina o interesse privado ao bem comum e que pretende promover a liberdade e a

oportunidade para todos. Na verdade, a desigualdade social e econômica na meritocracia

denuncia os valores que seus princípios declarados endossam e seus rituais exaltam.

Como fazia a aristocracia, a desigualdade meritocrática agora organiza de modo

abrangente a vida das pessoas presas em sua armadilha. E, como na aristocracia, a

desigualdade meritocrática estabelece uma hierarquia duradoura e autossustentável,

apoiada por retroalimentação de partes móveis da meritocracia. O mérito em si não é

uma virtude autêntica, mas forjada — da mesma forma que as falsas virtudes

trombeteadas pelos aristocratas no Antigo Regime — para racionalizar uma distribuição

injusta de privilégio.

COMO ES CAPAR DA CILADA DA MERIT OCRACIA

A cilada da meritocracia foi concebida no interior da máquina institucional

meritocrática — com efeito, num dos rituais que sustentam o charme da meritocracia —

e está mergulhada em todas as complexidades e os paradoxos que a meritocracia enseja.

Em maio de 2015 — um mês antes que Donald Trump entrasse no

saguão da Trump

Tower para anunciar sua candidatura à presidência —, os formandos da Escola de

Direito de Yale pediram que eu fizesse seu discurso de formatura. Como muita gente, eu

vinha pensando na desigualdade econômica, e por isso resolvi comparar a opulência

desmedida herdada pelos formandos da elite ao quinhão reduzido e desvalorizado

reservado ao restante da população dos Estados Unidos. Tive a ideia de pôr os formandos

diante da fábula da moralidade convencional — uma advertência severa contra a

tentação de explorar seus diplomas em troca de ganhos estritamente privados, em

combinação com uma invocação devotada de atender ao bem público.

Mas assim que me pus a escrever e me imaginei falando aos estudantes que conhecia

— cujos privilégios indiscutíveis traziam consigo mais aflições do que vantagens —, o

impulso de fazer justiça me abandonou e foi substituído por algo ainda mais estranho:

um curioso amálgama de forte empatia e pressentimento sinistro. Embora na época eu

não pudesse distinguir por meio dos paradoxos da meritocracia uma forma de resolvê-

los, um novo posicionamento emocional e um contexto para a organização de minhas

observações despertaram. As pessoas são mais benévolas do que o senso comum supõe,

mas as circunstâncias são muito mais malignas.

Tanto a fé abraçada pelos defensores da meritocracia quanto a ira sacrossanta dos

críticos da desigualdade avaliam mal os desafios que encaramos. Nossos receios referentes

à meritocracia e à desigualdade econômica são justificados, mas não podem ser resolvidos

pela identificação de vilões, nem mesmo pela correção de erros evidentes. Antes de mais

nada, eles refletem uma disfunção profunda e generalizada no modo como estruturamos

e recompensamos a qualificação e o trabalho — ou, de modo elementar e imediato, na

maneira como levamos a vida. Esse diagnóstico não ataca ninguém, mas deve

desconcertar a todos.

Ainda que desconfortável, o diagnóstico traz também esperança de cura. Fomos

treinados para pensar a desigualdade econômica como um jogo em que se ganha ou se

perde: como se a redistribuição, ao beneficiar os mais abaixo, onerasse os mais acima.

Mas esse não é o caso. A desigualdade meritocrática na verdade não favorece ninguém, e

a fuga da armadilha meritocrática beneficiaria praticamente a todos. A emancipação em

relação à meritocracia recuperaria os norte-americanos de classe média, agora privados

de dignidade e prosperidade, para uma participação plena na vida social e econômica. A

emancipação levaria a elite, atualmente envolvida numa extenuante autoexploração, a

negociar uma redução facilmente suportável da riqueza e do status em troca do aumento

precioso do lazer e da liberdade, a reivindicação de um eu autêntico. A emancipação

curaria uma sociedade que a meritocracia tornou opressiva e cética.

O problema se reduz a como, na prática, escapar da cilada meritocrática: como

intermediar a política e definir as medidas necessárias para restabelecer uma ordem

social e econômica mais democrática. Não é uma tarefa fácil. Se o diagnóstico deste livro

estiver correto, a desigualdade meritocrática brota de forças econômicas e sociais cuja

potência e profundidade se equiparam às das que estavam em jogo quando o capitalismo

industrial substituiu a agricultura feudal há dois séculos. E mesmo que pudéssemos voltar

no tempo, em 1800, e explicar a um rei ou primeiro-ministro bem-intencionado que, em

1860, as forças da industrialização destruiriam a ordem social e causariam tanta

desigualdade a ponto de a expectativa de vida de um recém-nascido na área urbana de

Manchester cair a um patamar nunca antes atingido desde a Peste Negra, haveria poucas

chances de deter o declínio. [26](#)

No entanto, estamos mais conscientes e mais eficientes que as gerações passadas. Se

chegarmos a entender que a desigualdade meritocrática gera um prejuízo quase

universal, poderemos reunir vontade política para remediá-la. E, se

pudermos reunir a

vontade política, teremos maior liberdade para fazer política e mais capacidade de

influenciar os acontecimentos. Este livro parte da convicção de que o entendimento

político — referente mais a forças estruturais do que a recriminações moralistas — é

uma condição necessária para a ação inteligente e eficaz. Ele aspira a catapultar o

entendimento à condição de força política pela mudança e também a propor medidas

concretas que reivindiquem uma ordem social e econômica mais igualitária e

democrática.

Essas esperanças invocam virtudes — clareza de pensamento e capacidade de

transformar o entendimento em ação eficaz — que normalmente são associadas à

meritocracia. E não há contradição em supor que a meritocracia pode resolver seus

próprios problemas, destravar a própria armadilha, recuperar a promessa democrática

original e remodelar uma sociedade aberta e justa, cuja elite faça tudo para promover o

bem comum.

Por outro lado, a esperança não é um plano. Para escapar da armadilha da

meritocracia, a política tem de superar todas as vulnerabilidades e os maus incentivos que

a meritocracia santifica na vida pública. Tanto os ricos quanto os demais devem aprender

a enxergar através de seus receios — do ressentimento populista e xenóforo à

competitividade e à condescendência arrogante — que atualmente os separam. Ambas as

classes devem reconhecer que seus desentendimentos e mesmo seus antagonismos têm

uma fonte comum na meritocracia. E ambas devem reunir-se numa coalizão em que

cada uma alivie as próprias aflições, compreendendo — e até dando suporte — os fardos

meritocráticos que então afligem a outra.

Mesmo em circunstâncias nas quais todo mundo se beneficie da renovação

democrática, chegar a essa coalizão exige uma criatividade disciplinada. Mas os

inconvenientes da meritocracia reduzem a mínimas proporções as virtudes que essa

política generosa e redentora exige. Além disso, a ansiedade e o rancor impedem tanto os

ricos quanto os demais de reconhecerem que alternativas imediatas mais atraentes apenas

semeiam tempestade. Uma coalizão muito diferente de oligarcas manipuladores e

populistas ressentidos ameaça agora repudiar integralmente a meritocracia para

implantar algo muito mais obscuro no lugar.

A cegueira para esse risco — bem à vista quando os Estados Unidos,

incompreensivelmente, permitem a ascensão de Donald Trump — seria o paradoxo

final da meritocracia.

I A Era Dourada, ou Gilded Age, refere-se às últimas décadas do século XIX, quando

houve grande crescimento econômico, mas destacado avanço da desigualdade. (N. do E.)

Parte I

A meritocracia e seus

desassossegos

CAPÍTULO 1

A REVOLUÇÃO MERITOCRÁTICA

Ao longo de praticamente toda a história humana, renda e trabalho seguiram caminhos

opostos.

Os pobres trabalhavam muitíssimo e arduamente. Em 1800, o operário inglês

trabalhava em média 64 horas por semana;¹ em 1900, um norte-americano comum

ainda trabalhava sessenta horas. Na década de 1920, a semana de trabalho do operário

passava de cinquenta horas.² Praticamente todas essas horas eram extenuantes e tediosas.

A classe média em ascensão acabou amenizando esses dois aspectos do trabalho operário,

assimilando muitos trabalhadores, mas não os eliminou. Os empregos na indústria, que

no passado criaram uma classe média florescente, absorveram e exauriram os

trabalhadores que os ocupavam.

Em contraste, os ricos levavam em geral uma vida de ociosidade dispendiosa e

ostensiva. A alta sociedade, durante séculos e mesmo milênios, adotou a recreação

elegante e desprezou o trabalho. 3

Os baixos salários condenavam os trabalhadores a uma renda modesta. Mesmo que

trabalhasse muito, nenhum trabalhador do século XIX conseguiria viver com relativo

conforto. E, quando o boom pós-Segunda Guerra Mundial permitiu que os trabalhadores

de meados do século XX abrissem caminho para o conforto de classe média, a riqueza da

elite continuou totalmente inacessível.

Os ricos, por sua vez, pagavam por seu lazer usando os rendimentos da terra, das

fábricas ou de outro capital, em geral herdado. Tanto os ricos quanto os demais deviam

suas circunstâncias ao acaso do nascimento, e não a escolhas ou mérito. Muito depois que

os títulos formais de nobreza perderam importância ou foram abolidos, a sociedade

continuou sendo, na prática, uma aristocracia hereditária. Podia-se descobrir quanto

alguém era pobre simplesmente perguntando quão duro essa pessoa trabalhava. 4

Hoje em dia, arranjos sociais e econômicos sem precedente revertem essas associações

antigas. Os empregos de classe média estão desaparecendo, e os trabalhadores, que

durante séculos empunharam o remo propulsor da economia, aos poucos passam a

trabalhar menos. A classe média não é indolente nem relutante ao

trabalho, mas está

cada vez mais desocupada por falta de oportunidades de emprego. Uma profunda

transformação tecnológica elimina ofícios de classe média e torna supérfluo o trabalho

semiquualificado. O total de horas de trabalho perdidas por essa tendência é próximo da

diferença entre as horas trabalhadas por homens e mulheres em meados do século XX.

Hoje em dia, a nova ordem corta empregos da classe operária e da classe média quase

tanto quanto a discriminação de gênero cortou empregos das mulheres há duas

gerações. 5 Isso priva a classe média da renda e do status que o trabalho confere.

As novas tecnologias não eliminam totalmente o trabalho. Pelo contrário: na

atualidade, elas aumentam a demanda de trabalho superqualificado, trabalho de elite. Os

ricos ociosos de outrora, em forte contraste com a classe média, trabalham mais do que

nunca hoje em dia, mais que o restante da sociedade, e dão muito duro. Adultos jovens

(homens e mulheres) de formação universitária ou com pós-graduação têm menos da

metade da probabilidade de abandonar a força de trabalho do que seus congêneres de

formação secundária ou inferior.6 Além disso, quando os trabalhadores da elite estão

empregados, trabalham muito mais horas do que os de classe média e têm menos horas

de lazer.⁷ Com efeito, apesar do uso generalizado dos aparelhos que poupam trabalho

doméstico, as elites têm menos horas recreativas do que em meados do século XX. ⁸

Os valores e hábitos da elite se adaptaram a esses novos fatos. A alta sociedade mudou

de rumo. Agora valoriza o trabalho e despreza o lazer. Como qualquer rico sabe, quando

um conhecido pergunta “Como vai?”, a resposta certa é “ocupadíssimo”. A antiga classe

ociosa acharia humilhante esse reconhecimento. O trabalhador rico, porém, se vangloria

de ser exigido.

Uma revolução nos salários completa a nova ordem do trabalho. Os empregos de

classe média ainda não conseguem enriquecer uma pessoa, mas o trabalho intensivo da

elite gera rendimentos colossais. Os melhores empregos pagam salários anuais de 500 mil,

1 milhão e até 5 milhões de dólares. Uns poucos chegam a pagar 10 milhões, 100 milhões

ou 1 bilhão de dólares anuais. ⁹ Na verdade, os ricos de hoje devem grande parte de seus

rendimentos ao trabalho, e o trabalho tornou-se o principal caminho para a riqueza. ¹⁰

Além disso, as elites conseguem esses empregos tão bem pagos devido a sua altíssima

qualificação, obtida por meio de um treinamento rigoroso, e conservam os empregos com

trabalho árduo, competitivo e muitíssimo produtivo. Hoje em dia, quando se pergunta a

uma pessoa por quanto tempo estudou e quanto se dedica ao trabalho, o que se pretende

saber não é quanto ela é pobre, mas quanto é rica.

Esse novo regime transforma radicalmente quem chega na frente e lá permanece. A

nova ordem rejeita a hierarquia aristocrática que dominava a ordem antiga. Pelo

contrário, adota a ideia meritocrática de que as vantagens econômicas e sociais devem

remeter não ao berço, mas à capacidade, ao esforço e aos resultados, e que esses três

parâmetros devem ser aferidos pelo sucesso na concorrência, primeiro na escola e depois

no trabalho. [11](#)

No passado, uma elite ociosa dominava e explorava uma classe trabalhadora

subalterna. O trabalho implicava, entre outras coisas, subordinação — para escravos,

servos, funcionários contratados e mesmo para trabalhadores industriais (cujo

movimento “trabalhista” valorizava uma indignidade como se fosse sinal de orgulho).

Atualmente, os ricos que trabalham dominam os demais. A aristocracia que durante

milênios monopolizou a renda e o status deu lugar a uma nova elite formada pelo

trabalho — uma classe trabalhadora não subordinada, mas supraordenada. [12](#)

A elite meritocrática instituída por esse regime é composta por um núcleo que

captura a renda (possivelmente 1% dos domicílios) e uma ampla

penumbra que trabalha

na órbita econômica e social dos que recebem essas rendas (talvez 5% ou 10%). A

meritocracia institui essa elite por meio de dois movimentos. Cada um deles envolve uma

competição ou torneio. Juntos, eles constroem e põem em funcionamento a cilada da

meritocracia.

Em primeiro lugar, a meritocracia transforma a educação numa ferrenha competição

para ingresso na elite. Concentra a qualificação na pequena e supereducada casta que

vence a competição por vagas e diplomas das melhores escolas e universidades. Em

segundo, a meritocracia transforma o trabalho, gerando empregos altamente exigentes e

lucrativos que sustentam a elite. Fetichiza a qualificação, concentrando tanto o trabalho

quanto a remuneração numa pequena casta de trabalhadores supraordenados.

As duas faces da meritocracia — educação intensiva de elite e qualificação

competitiva, por um lado, e trabalho colossal e recompensa desmedida, por outro —

tornaram-se tão arraigadas que nos parecem naturais e mesmo inevitáveis. É difícil

imaginar a vida sem elas. Mas essas duas faces são surpreendentemente recentes. A

história de sua ascensão abre uma janela para a máquina meritocrática, e uma análise

cuidadosa de seu reinado expõe os desassossegos da meritocracia.

QUALIFICAÇÃO MERITOCRÁTICA

A educação de elite no passado era qualquer coisa, menos intensiva. Durante grande

parte do século XX, até a segunda metade da década de 1950, as universidades de elite

concediam suas vagas com um critério baseado fundamentalmente no berço e não no

mérito. A Ivy League não admitia nem buscava os “melhores e mais brilhantes”, mas

mantinha e lustrava o verniz social das principais famílias dos Estados Unidos. Até

mesmo os cursos de pós-graduação e especialização selecionavam os alunos por critérios

incrivelmente casuais. Um pós-graduado pela Escola de Direito de Yale disse

recentemente a um historiador, por exemplo, que entrou para Yale depois que Jack

Tate, pró-reitor responsável pelas admissões, disse a ele durante uma feira universitária:

“Se você se candidatar, está dentro.” ¹³ E isso foi dito diretamente, no meio de uma

simples conversa.

As coisas começaram a mudar em meados do século XX. Os reitores James Bryant

Conant, de Harvard, e (pouco depois) Kingman Brewster, de Yale, na tentativa de

ampliar e fortalecer a elite norte-americana, rejeitaram declaradamente a exclusão

imposta pela aristocracia e reformularam os critérios de admissão, dando mais peso ao

desempenho em vez de ao berço. Em 1970, a aliança cordial selada

entre as famílias

estabelecidas, escolas e faculdades, que durante muito tempo sustentou a elite ilustrada,

se rompeu. Agora, uma rivalidade feroz determina quem vai frequentar as melhores

universidades norte-americanas. A mudança, entre outras coisas, celebra uma revolução

— uma diferença de qualidade, mais do que apenas de diploma — que transformou o

caráter básico da educação de elite.

Os responsáveis pelas admissões substituíram avaliações informais sobre a adequação

social pelo rastreamento intensivo e rigoroso de talentos, e os candidatos trocaram as

tradições familiares que favoreciam uma ou outra faculdade por uma busca incessante de

status, como o que é conferido pela classificação das universidades.

O exemplo anterior ilustra a transformação. Mais de 50 mil estudantes se

candidatam anualmente às escolas de direito norte-americanas, e talvez 3 mil deles se

candidatem a Yale, a melhor de todas.¹⁴ A Escola de Direito de Yale atualmente admite

alunos por uma série de fatores, menos por acaso — três membros do corpo docente

avaliam independentemente cada candidatura —, e por esse processo Yale admite cerca

de 8% dos candidatos. A concorrência é quatro vezes mais acirrada do que era em

meados do século XX. O protótipo do aluno admitido tira média A no curso de

graduação e se situa acima do 99o percentil no Law School Admission Test (LSAT, o

Teste de Admissão das Escolas de Direito). 15 Por fim, os candidatos valorizam quase que

servilmente o status e se inscrevem na escola mais bem classificada que os aceite. Cerca

de 80% dos aceitos por Yale efetivam a matrícula. 16

A Escola de Direito de Yale pode representar um caso extremo, mas não é o único.

Ampliando-se o campo, o padrão permanece intacto. As cinco melhores escolas de

direito — Yale, Stanford, Harvard, Chicago e Colúmbia — admitem, juntas, cerca de

15% dos candidatos.17 O aluno típico de todas elas tira médias A na graduação e fica

entre os 3% melhores no LSAT. 18 Embora não existam dados precisos e definitivos, uma

estimativa aceitável indica que, dos cerca de 2 mil candidatos admitidos anualmente por

essas escolas, não mais de cinco — o que vale dizer, para todos os efeitos, nenhum —

vieram de uma faculdade que não fosse uma das dez melhores.11 19

A concorrência pelo ingresso nas escolas de direito não é um momento aberrante ou

isolado na vida de um estudante de elite. Uma escola de direito de ponta é mais o elo

final de uma longa cadeia de rigorosa escolarização. A grande maioria dos alunos dos

curso de especialização de elite recebeu notas A em faculdades muito seletivas: a

concorrência por uma vaga em Harvard, Yale, Princeton e Stanford é

hoje três vezes

mais acirrada que há apenas vinte anos. 20 Além disso, os alunos dessas faculdades de elite

frequentaram o ensino médio em escolas muito disputadas, além de terem estudado em

escolas primárias, e até mesmo em pré-escolas, altamente seletivas. Em outras palavras,

para garantir uma educação verdadeiramente de elite, o estudante deve se classificar na

fração superior de participantes do grande torneio meritocrático de múltiplas etapas no

qual os concorrentes a cada fase concordam claramente sobre quais escolas são o prêmio

maior.

Cada uma dessas escolas, ao longo de toda a cadeia, proporciona qualificação

intensiva compatível com seu status de elite. Isso quer dizer que todas as melhores escolas

fazem grandes investimentos na educação de seus alunos: as escolas particulares de elite

gastam nada menos que 75 mil dólares anuais por aluno (mais de seis vezes a média do

que gastam as escolas públicas), 21 e as faculdades e os cursos de pós-graduação gastam

mais de 90 mil dólares a cada ano por aluno. 22 A diferença total entre o investimento

numa educação de elite e na escolarização da classe média ascende a milhões de dólares.

A educação dá certo, e esses enormes investimentos compensam. Estudar e ser posto à

prova estimulam a diligência e a ambição, e o treino molda aptidões.

O decano da Escola

de Direito de Harvard recebe os calouros assegurando que “nenhuma outra escola de

direito prepara melhor os advogados, funcionários públicos e líderes para o mundo em

transformação”, [23](#) e recentemente, na Escola de Direito de Yale, um decano dizia a cada

turma de formandos que eles eram “simplesmente os melhores formandos em direito do

planeta”. [24](#) Essas afirmações podem parecer arrogantes e mesmo narcisistas. Mas,

surpreendentemente, atestam fatos, determinados e determináveis, que são comprovados

na competição bilateral por vagas e alunos. Demonstrar esses fatos tem dominado a vida

inteira dos estudantes de elite. Durante quase três décadas, os formandos da Escola de

Direito de Yale — na verdade, formados por qualquer grande faculdade ou curso de

especialização, em todas as áreas — estudam, trabalham, praticam e treinam. Eles vêm

sendo continuamente inspecionados. E finalmente foram selecionados. Isso, afinal de

contas, é o que significa entrar para a elite meritocrática.

A educação de toda uma vida que culmina com um diploma superior de qualidade, e

também a competição pela qualificação e a graduação, nunca foi tão intensa quanto hoje.

Cursos de etiqueta que conferiam certificados de origem nobre e modos cortesões

transformaram-se em rigorosos centros de treinamento que selecionam

com base no

desempenho e produzem qualificação. Um diploma de elite, portanto, representa

treinamento incansavelmente exigente, ambicioso e bem-sucedido. E nenhuma elite do

passado foi tão competente e tão ativa quanto a elite meritocrática gerada por esse

treinamento. Nem de longe.

T RABALHO MERITOCRÁTICO

O trabalho meritocrático estende os padrões da educação meritocrática até a vida adulta.

Os empregos de elite espelham a intensidade e a competitividade das escolas de elite e

fetichizam a qualificação que essas escolas oferecem. Ao mesmo tempo, a renda e o status

que os empregos de ponta conferem aos trabalhadores supraordenados correspondem ao

esforço laboral que esses empregos exigem. Tanto as exigências quanto as recompensas do

trabalho da elite são maiores hoje do que em qualquer outro momento passado.

Os hábitos de trabalho da elite — o ritmo do dia de uma pessoa rica — eram antes

tão descontraídos quanto sua escolarização. Não havia acidentes. Os aristocratas tinham

poucas habilidades especiais e nenhum apreço pelo trabalho. Portanto, não tinham meios

nem motivos para lançar-se a essa atividade. E então a ordem econômica de meados do

século XX pôs os trabalhadores da classe média, natural e mesmo necessariamente, no

centro carismático da fabricação e venda de produtos e também do financiamento e

gerenciamento das firmas que faziam e vendiam esses produtos. Qualificada pela

metade, a força de trabalho da classe média dominou praticamente todos os setores da

economia de meados do século. É sabido que trabalhadores semiquualificados dominaram

a indústria manufatureira; comerciantes locais independentes semiquualificados

dominaram o varejo; responsáveis por bancos comunitários, agentes de crédito e

corretores da bolsa semiquualificados dominaram as finanças; e gerentes intermediários e

de linha semiquualificados dominaram a administração de quase todas as empresas norte-

americanas. A velha aristocracia cedeu instintivamente o mercado de trabalho à classe

média; a ociosidade da elite invocou a industrialização da classe média.

Já não é mais assim.

Enquanto os aristocratas cederam naturalmente o trabalho à classe média, os

trabalhadores supraordenados têm tanto a qualificação quanto a disposição para o

trabalho exaustivo. Não surpreende que chamem atenção na economia. Durante os

últimos quarenta anos, computadores, robôs e outras tecnologias mudaram a maneira

como se produzem bens e se prestam serviços. Essas tecnologias de ruptura (inventadas

por inovadores interessados e feitas sob medida para aptidões que a educação

meritocrática agora oferece) desviaram o centro da produção que estava com os

semiqualeficados para realocá-lo junto da força de trabalho superqualificada.

Robôs industriais automatizados, por exemplo, substituem trabalhadores manuais

semiqualeficados por trabalhadores superqualificados que projetam e programam esses

robôs. 25 As inovações introduzidas na distribuição, no armazenamento e no comércio

on-line substituíram comerciantes independentes de classe média por recepcionistas

subalternos do Walmart e trabalhadores de armazém da Amazon, na parte de baixo da

cadeia, e, na de cima, por donos super-ricos de megastores — entre eles, a família mais

rica do mundo (os Waltons, do Walmart) e a pessoa mais rica (Jeff Bezos, da

Amazon).26 Derivativos e outras novas tecnologias financeiras permitem que

trabalhadores de elite em Wall Street descartem banqueiros comunitários, agentes de

crédito e corretores de classe média. 27 E as novas técnicas de administração permitem

que os altos executivos e CEOs dispensem gerentes intermediários e de linha para

exercerem diretamente um imenso poder de organização e controle dos trabalhadores da

produção.28 Essas e inúmeras outras inovações paralelas promovem, ao mesmo tempo, a

exclusão dos trabalhadores de classe média, cujas técnicas se tornaram supérfluas, e a

ascensão dos trabalhadores de elite, cujas técnicas tornaram-se economicamente

essenciais. No conjunto, elas deslocam o trabalho que era da classe média para a elite,

criando a classe trabalhadora supraordenada.

Os advogados da atualidade ilustram e documentam esse modelo. Em 1962 (quando

os advogados de elite ganhavam um terço do que ganham hoje), a Associação Americana

de Advogados (ABA, na sigla em inglês) podia declarar com certeza que “há [...] 1.300

horas por ano de trabalho remunerado” para cada advogado comum. [29](#) Hoje em dia, um

grande escritório de advocacia afirma com igual certeza que uma quota de 2.400 horas

remuneradas por ano, “se administrada corretamente”, [30](#) não é “absurda”, o que é um eufemismo para “necessária para se ter uma chance de entrar para a sociedade”. Faturar

2.400 horas exige trabalhar das oito da manhã às oito da noite, seis dias por semana, sem

férias ou licença médica, durante todas as semanas do ano. Jovens advogados formados

por escolas de elite entram para escritórios que normalmente exigem de seus

colaboradores, e mesmo dos sócios, que trabalhem sessenta, oitenta ou cem horas

semanais.

Os advogados norte-americanos, que costumam cobrar por unidades de tempo de seis

minutos, registram uma experiência comum a todos os trabalhadores de alto nível. Os

trabalhadores de elite na área das finanças no passado cumpriam o “horário bancário”,

que correspondia à jornada que vai das dez às dezesseis horas, praticada pelos bancos a

partir do século XIX até meados do século XX, e mais tarde usada para designar

qualquer jornada leve de trabalho. 31 Os executivos, por sua vez, trabalhavam como

“homens de empresa”,32 encapsulados em empregos vitalícios na hierarquia corporativa

que recompensava mais a antiguidade que o desempenho. Hoje em dia, os banqueiros de

investimentos trabalham, nas palavras de um deles, “17 horas por dia [...] sete dias por

semana”, 33 ou “até a meia-noite ou a uma da manhã, todos os dias, mesmo nos fins de

semana e feriados, além de provavelmente virar uma noite a cada semana ou a cada

quinze dias”, 34 como disse outro. Da mesma forma, os “homens de empresa” deram lugar

àquilo que a Harvard Business Review chama de trabalho extremo:35 um emprego que

exige “presença física no local de trabalho durante pelo menos 10 horas por dia”, “grande

quantidade de viagens”, “disponibilidade para os clientes 24 horas por dia, sete dias por

semana”, “frequência em eventos relacionados ao trabalho fora da jornada normal” e um

“imenso espectro de responsabilidades que vão muito além de um só emprego”. 36

As histórias de trabalho nas áreas do direito, das finanças e da administração refletem

uma tendência mais ampla — não relatam exceções, mas ilustram uma nova diretriz que

governa o trabalho de elite. Em mais da metade dos domicílios que integram o 1% mais

rico da população, [37](#) há uma pessoa que trabalha mais de cinquenta horas por semana

(mais de quinze vezes a quantidade de horas que trabalha a quinta parte mais pobre da

população). No total, adultos jovens classificados dentro do 1% superior da distribuição

de renda cumprem uma jornada de trabalho aproximadamente 50% maior, em média,

do que seus congêneres da metade inferior. [38](#)

Empregos de elite de todo tipo exigem hoje em dia uma carga horária — normal,

rotineira — que teria sido inaceitável e degradante para uma elite norte-americana

anterior, mais aristocrática. Durante séculos, a velha ordem impôs uma mácula social

àqueles que trabalhavam não por paixão — por honrarias ou sucesso, ou por vocação —,

mas a duras penas, em troca de salário. Mas esse estigma, que durou até meados do século

XX, está totalmente apagado, até invertido. Trabalhadores de elite em todas as áreas

valorizam as longas jornadas e a todo momento, quase compulsivamente, apregoam sua

imensa capacidade de trabalho — inclusive por meio de seus hábitos de verbalização —

como meio de afirmar seu status. A meritocracia transforma o trabalho exaustivo e

exclusivo — o excesso de trabalho — em símbolo de valor, de coisa indispensável: como

uma faixa de honra.³⁹

A aptidão, a qualificação e a competência de elite proporcionam renda e status. Em

seu primeiro ano de trabalho nos principais escritórios de advocacia de Nova York e

outras grandes cidades norte-americanas, um advogado ganha hoje cerca de 200 mil

dólares por ano (e todo advogado formado por Yale que procure com afinco consegue

um emprego desse tipo).⁴⁰ Além disso, os ganhos dos advogados de elite aumentam

acentuadamente à medida que eles avançam na carreira. Existe um escritório que gera

lucros de 5 milhões de dólares anuais por cada sócio e mais de setenta que geram mais de

1 milhão para cada um. ⁴¹ As sociedades nesses escritórios são integradas basicamente por

advogados formados em escolas de direito de elite. Mais da metade dos sócios dos cinco

escritórios mais lucrativos estudou nas escolas classificadas convencionalmente entre as

“dez melhores”, assim como quatro quintos dos sócios de escritórios que faturam 5

milhões anuais por sócio foram alunos das escolas classificadas entre as “cinco

melhores”. ⁴²

Médicos especialistas, profissionais do setor financeiro, consultores e

executivos de

elite também costumam ser diplomados por escolas de excelência e ganham, em geral,

centenas de milhares de dólares por ano. Rendimentos de mais de 1 milhão de dólares

são surpreendentemente comuns nessas áreas. E os que ganham mais — diretores de

bancos de investimentos, altos executivos de grandes empresas e os mais bem pagos

gestores de fundos de hedge — levam para casa dezenas ou centenas de milhões de

dólares por ano. Como acontece com os advogados, os grandes empregadores contratam

profissionais formados pelas escolas mais conceituadas — o que normalmente significa

por Harvard, Princeton, Stanford, Yale e, talvez, Instituto de Tecnologia de

Massachusetts (MIT) e Williams. [43](#) Muitas vezes, nem sequer recrutam novos

funcionários em outros lugares.[44](#) Em consequência disso, o retorno financeiro da

escolarização disparou nas últimas décadas, [45](#) e — principalmente nas escolas e

faculdades de elite — dobrou e até triplicou o retorno dos investimentos em ações ou

títulos.[46](#) Isso provoca uma surpreendente segmentação da renda decorrente da

educação.

Em todos os setores, o mercado de trabalho fetichiza a qualificação proporcionada

pela educação meritocrática, e os trabalhadores superqualificados

dominam a produção.

Ao mesmo tempo, trabalhadores semiqualeificados tornam-se supérfluos. Em alguns

casos, o emprego para a classe média nunca se recupera: os empregos para

semiqualeificados na produção, no varejo e no gerenciamento obviamente desapareceram.

Em outros casos, uma nova ordem laboral segrega trabalhadores subalternos e

trabalhadores supraordenados: banqueiros comunitários semiqualeificados foram

substituídos por funcionários administrativos subalternos na Main Street e especuladores

supraordenados em Wall Street. Alguns dos novos trabalhadores subordinados também

integram o mercado em ascensão dos serviços pessoais prestados em domicílios ricos,

cujos membros agora trabalham tantas horas e ganham salários tão elevados que seria

quase absurdo executarem suas próprias tarefas domésticas. 47

Seja como for, cada vez mais, a inovação divide o trabalho em empregos que

poderíamos chamar de opacos e brilhantes: opacos porque não proporcionam

recompensa imediata nem esperança de promoção e brilhantes porque sua aura vem

muito mais da renda e do status do que da importância do trabalho. (Com o avanço da

meritocracia, e a transformação dos empregos médios em empregos opacos e brilhantes, a

maior parte deles torna-se opaca.)48 A sombra da meritocracia,

projetada sobre o

trabalho semiquualificado, é responsável pela obscuridade que atualmente engole os

empregos opacos, enquanto sua luz extravagante confere aos empregos brilhantes um

falso esplendor. 49 A cultura meritocrática do trabalho ajuda a impulsionar o esforço

intenso que se faz necessário quando uma sociedade concentra a produção econômica

numa elite restrita.

UMA DESIGUALDADE SEM PRECEDENT E

Os dois componentes da meritocracia, tendo se desenvolvido juntos, agora interagem

como expressão de um todo. A cuidadosa educação da elite produz trabalhadores

supraordenados, dotados de uma poderosa ética laboral e de qualificação excepcional.

Esses trabalhadores induzem uma transformação no mercado de trabalho que favorece a

própria qualificação de elite e, ao mesmo tempo, dominam os novos e lucrativos

empregos criados por essa transformação. Juntas, essas duas mudanças alijam

trabalhadores semiquualificados e assimilam a nova elite, tornando-a imensamente

produtiva e extraordinariamente bem paga. Os estragos dessa vitória caminham junto da

intensidade da competição meritocrática. Com efeito, 1% dos trabalhadores que

constituem a camada mais bem remunerada, e até mesmo um décimo desse 1%, talvez

deva dois terços ou três quartos de sua renda total a seu trabalho e, portanto, em boa

medida, a sua educação. 50 A nova elite investe sua renda numa educação ainda mais

aperfeiçoada para seus filhos. E o ciclo continua.

O custo total da qualificação e da dedicação da elite ao trabalho, e o da renda da elite

que a meritocracia sustenta, é de fato astronômico. A meritocracia torna a desigualdade

econômica geral pior hoje do que no passado, e assustadoramente pior nos Estados

Unidos do que em outros países ricos.

O 1% mais rico dos domicílios recebe cerca de um quinto da renda total, e um

décimo desse 1% mais rico recebe um décimo da renda total. 51 Isso significa que a mais

rica de cada grupo de cem famílias recebe tanta renda quanto vinte assalariados médios

juntos, e a mais rica de cada grupo de mil famílias recebe tanta renda quanto cem

assalariados médios juntos. Na comparação com o período entre 1950 e 1970, isso

representa aproximadamente o dobro da parcela formada pelo 1% mais rico e o triplo da

parcela formada pela décima parte do 1% mais rico. 52 Além disso, apesar da queixa

recorrente de que o capital domina cada vez mais a vida econômica, entre dois terços e

três quartos desses aumentos vieram do aumento da renda do trabalho de elite 53 — dos

salários polpudos dos trabalhadores supraordenados de que falamos. A

desigualdade

econômica em aumento decorre, portanto, não de uma redução da renda do trabalho em

favor do capital, mas principalmente do desvio da renda do trabalho da classe média para

o trabalho supraordenado.⁵⁴

Quando atingem uma proporção muito grande, as diferenças de quantidade tornam-

se diferenças de qualidade. Em meados do século XX, a distribuição da renda nos

Estados Unidos se assemelhava de modo geral à de outras democracias ricas, entre elas as

do Canadá, do Japão e da Noruega. ⁵⁵ Hoje em dia, a desigualdade econômica nos

Estados Unidos é maior do que na Índia, em Marrocos, na Indonésia, no Irã, na Ucrânia

e no Vietnã. ⁵⁶ Esses dados de âmbito nacional, quando combinados a condições

regionais, levam a um estreitamento do foco que torna as estatísticas nacionais

incomodamente tangíveis: no condado de Fairfield, no estado norte-americano de

Connecticut, por exemplo, a desigualdade econômica é maior do que em Bangcoc, na

Tailândia. ⁵⁷

Os Estados Unidos se tornaram uma economia e uma sociedade constituídas pela

meritocracia, que se impôs por meio de um complexo sem precedente de competição,

avaliação, realização e recompensa, tudo isso tendo em seu centro a qualificação e o

trabalho. Esse estado de coisas — uma ordem econômica imensamente desigual em que a

mais rica entre mil pessoas trabalha opressivamente por seu salário — nunca existiu em

lugar algum ou em tempo algum da experiência humana.

SEDUZIDOS PELO MÉRITO

Um poderoso instinto defende essas desigualdades. As primeiras vitórias morais contra

os privilégios congênitos, junto com a avassaladora qualificação e a energia da nova elite,

tornam difícil lutar contra a ideia de que as vantagens devem seguir o esforço e o talento.

Certamente isso é melhor do que o culto aristocrático do sangue que a meritocracia

substituiu. Mesmo diante da insatisfação cada vez maior que ela provocou na sociedade

que construiu, a meritocracia desfruta de excelente reputação.

Os patronos da meritocracia desenvolvem essas intuições. Reafirmam que as notas e

os resultados de testes devem medir o aproveitamento acadêmico dos estudantes; que os

salários estão de acordo com o resultado obtido pelos trabalhadores; e que os dois

processos conciliam privilégios privados e interesse público. A prática meritocrática

endossa essas associações. Profissionais de diversas áreas — avaliação educacional,

consultoria em remuneração — dedicam-se a aperfeiçoar e ratificar essas relações. Dessa

forma, a meritocracia institui o trabalho — esforço e qualificação, transmutados em

produto social e econômico — como medida do privilégio.

Essas relações permitiram que a revolução meritocrática deixasse de lado os

aristocratas iletrados, displicentes e inativos para abrir as portas da elite a quem quer que

tivesse ambição e talento, despertando os trabalhadores supraordenados cujos vigor e

dinamismo agora iluminam a cultura e levam adiante a economia. A meritocracia, desse

ponto de vista, promove a prosperidade generalizada. A enorme produtividade da elite

meritocrática garante que, se os ricos rendem mais dentro da desigualdade meritocrática,

os demais ainda rendem bem. Além disso, a meritocracia garante, ainda, que essa

vantagem dissemine a esterilidade. Os trabalhadores supraordenados devem seus altos

rendimentos a sua imensa capacidade de trabalho. Com efeito, como propõe a visão

triumfalista, a meritocracia modifica a própria desigualdade para restabelecer seu caráter

moral. A desigualdade meritocrática surge sem nenhuma privação ou abuso. Enquanto a

desigualdade aristocrática era ao mesmo tempo perdulária e injusta, a desigualdade

meritocrática se declara eficiente e justa.

Até a crise financeira de 2007-2008 abalar a autoestima da meritocracia, uma ou

outra versão desse triunfalismo governou o campo ideológico, sem ser confrontada de

fato por críticos relevantes ou céticos. Até hoje, as vozes críticas

continuam silenciadas

— se não, pelo menos distorcidas ou esvaziadas pelo poder persistente do triunfalismo

meritocrático.

A meritocracia dissimula suas influências externas e sua lógica interna, usando suas

instituições e seus rituais (universidades, graduações) para consolidar o disfarce. A

prática meritocrática projeta suas ideias na vida cotidiana, construindo, assim, os

ambientes em que as pessoas vivem e narram sua vida e os eixos em torno dos quais giram

suas histórias. A meritocracia vive por meio da experiência e não da lógica, capturando a

imaginação e limitando as faculdades críticas dos que nela estão imersos. Com efeito, a

ideologia e a desigualdade meritocráticas surgem em conjunto e se impulsionam

reciprocamente, como se fosse um sistema imune que gera parasitas cada vez mais

resistentes, e por isso se faz cada vez mais indispensável. 58 A dissimulação faz com que a

meritocracia — que na verdade é contingente, recente e moderna — pareça necessária,

natural e inevitável. 59 A meritocracia dribla as críticas à desigualdade fazendo-a parecer

inescapável — assumindo todos os poderes de uma tirania sem alternativas. 60

Mesmo os críticos da crescente desigualdade econômica causada pela meritocracia se

abstêm de atacar a meritocracia em si. Uma queixa comum, que

aparece com destaque

na política popular tanto de esquerda quanto de direita,⁶¹ é a de que os ricos na verdade

não devem suas rendas ao mérito, mas ao nepotismo e ao oportunismo — um legado da

velha aristocracia. Desse ponto de vista, as escolas e universidades de elite admitem seus

alunos com base no capital cultural, na origem de classe e no status herdado mais do que

na inteligência ou na formação escolar; ⁶² os empregadores da elite contratam com base

em redes de contatos e pedigree mais do que na qualificação ou no talento; ⁶³ e os

trabalhadores supraordenados obtêm seus elevados rendimentos por especulação ou

fraude. ⁶⁴ Uma segunda crítica, desenvolvida em detalhes por Thomas Piketty, atribui a

crescente desigualdade econômica a um desvio dos recursos do trabalho em favor do

capital e, no extremo, em favor de uma oligarquia em ascensão. ⁶⁵ Segundo essa opinião,

as forças econômicas e políticas estão reconcentrando a riqueza, redistribuindo renda

para que se transforme em capital e se concentre no topo da pirâmide, e por esses meios

reconstruindo uma elite rentista no velho estilo como casta econômica e politicamente

dominante, numa versão de capitalismo patrimonialista do século XXI.

Os dois argumentos atacam a boa-fé meritocrática da elite atual. Recriminam a

desigualdade como sendo produto da meritocracia e implicitamente

propõem a

meritocracia como a melhor solução para a injustiça econômica. Portanto, os mais

destacados críticos da desigualdade econômica — não menos do que aqueles que

festejam a ordem econômica vigente — capitulam ante o charme da meritocracia,

assumindo mais do que rejeitando os propósitos meritocráticos. A meritocracia tornou-

se o contexto comum em que os desacordos convencionais sobre a desigualdade

econômica se desenrolam, o dogma dominante da época. Ou seja, tomou conta, de fato,

do senso comum na atualidade.

Esse estado de coisas decorre diretamente da natureza da meritocracia. Para começar,

é difícil de se condenar a desigualdade econômica em si mesma — desigualdade sem

privações — sem que se pareça um ranzinza. Desde que a classe média tenha o suficiente,

o que há de errado na existência de uma elite que tem mais, principalmente quando deve

sua grande fortuna ao trabalho dedicado nas mesmas proporções? Reclamar soa como

inveja. As acusações de fraude, nepotismo e capitalismo patrimonialista dão à cruzada

contra a desigualdade uma cara mais visível. Elas dão nomes claros aos erros e conferem

uma aura de seriedade moral aos críticos da desigualdade econômica. A indignação

moral adquire vida própria, e isso faz as narrativas que destacam as

raízes meritocráticas

da desigualdade (na qualificação, no esforço e na competência da elite) parecerem

indevidamente simpáticas aos ricos, indevidamente complacentes quanto ao mundo e

mesmo imobilistas.

As objeções do senso comum à desigualdade crescente também absolvem

convenientemente sua principal clientela da responsabilidade principal. Os intelectuais e

outras elites profissionais que apresentam essas objeções podem pertencer ao 1% mais

rico, mas, para se justificar, dizem a si mesmos que não são fraudadores nem aristocratas

rentistas. As alegações contra o uso de posição privilegiada em proveito próprio e contra

o renascimento do capitalismo patrimonialista permitem que os trabalhadores

supraordenados condenem as desigualdades econômicas das quais eles se beneficiam sem

questionar os próprios ganhos e status, ou o sistema meritocrático que os sustenta. As

elites podem afirmar que o problema não está nela, mas, sim, em outros, e podem se

apresentar como espectadoras inocentes das desigualdades que elas sinceramente

lamentam. Podem apregoar sua condenação aos quatro ventos sem sequer admitir

cumplicidade, ou aceitar responsabilidades, ou desistir de compromissos essenciais para

sua sobrevivência. Com efeito, desviar a atenção para delitos

específicos praticados por

maus elementos e, sistematicamente, tomar distância desses delitos só serve para polir o

verniz meritocrático da elite como um todo.

No entanto, o senso comum romantiza muito e esconde mais. Embora os equívocos

morais que as queixas convencionais destacam sejam verdadeiros, essa corrupção opera às

margens do regime meritocrático. Fraude, rentismo e o ressurgimento do capital dão

uma contribuição real ao aumento da desigualdade, e as diatribes contra eles denunciam

alvos reais. 66 Mas as causas preponderantes da desigualdade estão em outro lugar, dentro

da própria meritocracia e, portanto, num terreno em que os grandes críticos da

desigualdade encontram menos receptividade.

Os processos de seleção para escolas e empregos de elite incluem de fato o nepotismo,

mas são orientados predominantemente pelo desempenho e pela qualificação, ou seja,

por uma avaliação honesta do mérito. 67 A qualificação intensiva que os pais ricos dão a

seus filhos provoca grandes diferenças de aproveitamento, de modo que o próprio

sistema meritocrático de admissão ao ensino distorce radicalmente o corpo discente em

direção à riqueza, e a elite meritocrática pode criar dinastias mesmo que não haja

nepotismo. 68 Na verdade, esse efeito é tão forte que o corpo discente das melhores

escolas pode ficar mais rico mesmo que o processo de admissão se torne mais

meritocrático e se reduza a proporção das preferências baseadas na herança.⁶⁹ As

universidades, justamente condenadas por sua preferência pela herança, dificultam a

quantificação precisa da influência do nepotismo sobre seu corpo discente. Mas um

exemplo ilustra bem quanto o mérito pode dominar o nepotismo em sua função de

distorcer a favor da riqueza entre os estudantes de elite. A Escola de Direito de Yale,

diante de pressões meritocráticas, entre as quais a exigência de manter a altíssima

pontuação no LSAT em que baseia a classificação de seus candidatos, pôs fim à prática

de conceder um ponto extra a filhos de ex-alunos. No entanto, o corpo discente inclui

tantos alunos — em alguns anos, até mais — provenientes de domicílios pertencentes ao

1% no topo da distribuição de renda quanto alunos de toda a metade inferior.⁷⁰

Da mesma forma, embora a renda da elite seja inflada por conta da posição

privilegiada nos negócios, ela continua sendo dominada pela capacidade de trabalho. Um

banco pode ganhar milhões de dólares em tarifas por meio de práticas ardilosas ou

enganosas — como na ocasião em que o Goldman Sachs, numa operação chamada

Abacus, declarada fraudulenta pela Securities and Exchange Commission (SEC), ⁷¹

recebeu 15 milhões de dólares pela venda de títulos lastreados por ativos, sem revelar que

um dos principais arquitetos da carteira (o gestor de fundos de hedge John Paulson)

estava apostando contra esses títulos. Mas esses ganhos empalidecem ante os ganhos totais

do Goldman, que ascendem a bilhões de dólares. [72](#) De modo mais geral, enquanto a

fraude responde por bilhões de dólares da renda da elite, sua renda total chega a trilhões

de dólares.[73](#) Acima de tudo, o crescimento das rendas da elite continua impulsionado

por aumentos substanciais nas recompensas pagas por produtividade. [74](#)

Finalmente, embora o capital esteja se apoderando de renda tomada à força de

trabalho, provavelmente três quartos do aumento da renda do 1% mais rico vêm de

diferenças de renda dentro da força de trabalho, enquanto os salários médios estagnados

convivem com salários astronômicos dos trabalhadores supraordenados. [75](#) Algumas

instâncias específicas desse modelo — por exemplo, em meados da década de 1960, os

CEOs de grandes empresas ganhavam cerca de vinte vezes o salário de um trabalhador

comum da produção; hoje, essa proporção chega a trezentas vezes[76](#) — são bem

conhecidas. Mas os rendimentos entre os setores também seguiram a mesma tendência.

Um cardiologista ganhava talvez quatro vezes o salário de uma enfermeira em meados da

década de 1960⁷⁷ e mais de sete vezes em 2017. ⁷⁸ Os lucros de um sócio de um escritório

de advocacia de elite passaram de cinco vezes o salário de uma secretária, ⁷⁹ na década de

1960, a mais de quarenta vezes na atualidade. ⁸⁰

A mudança é possivelmente mais drástica no setor financeiro. David Rockefeller⁸¹

recebia um salário de cerca de 1,6 milhão de dólares (em valores de 2015) quando

tornou-se presidente do Chase Manhattan Bank, em 1969, importância que chegava a

cerca de cinquenta vezes o salário de um bancário. Em 2017, Jamie Dimon, que

atualmente comanda o JPMorgan Chase, recebeu uma importância total de 29,5

milhões, ⁸² mais de mil vezes o salário de um bancário comum.

Em conclusão, cerca de 1 milhão de trabalhadores ocupam os cargos supraordenados

descritos anteriormente e captam os enormes salários que esses cargos pagam. ⁸³ E a

desigualdade econômica em aumento radica principalmente não no domínio do capital

sobre a força de trabalho, mas no domínio cada vez maior desses trabalhadores

supraordenados sobre os trabalhadores de classe média. ⁸⁴

A desigualdade em aumento não é causada principalmente por vilões, e os ataques

moralistas a maus atores negligenciam erros estruturais complexos e de consequências

muito maiores. Com efeito, as objeções do senso comum à desigualdade econômica em

aumento se neutralizam por si mesmas. Quando os críticos abraçam a meritocracia em

princípio, garantem a própria impotência e, na verdade, reforçam a desigualdade que

pretendem condenar. Os moralistas são os verdadeiros banalizadores, e só raciocínios que

contestam a boa-fé meritocrática da desigualdade confrontam a real profundidade e o

alcance do problema.

A meritocracia não é solução para o aumento da desigualdade, mas sua causa. A

lógica interna da meritocracia tornou-se antidemocrática e oposta à igualdade

econômica. Mesmo quando funciona corretamente, como anuncia, ela promove a

sucessão dinástica do status e da riqueza, fazendo girar uma engrenagem que aumenta a

desigualdade econômica. Normalmente, as pessoas honestas, em reação a forças

econômicas e sociais que não controlam e das quais não podem escapar, produzem

resultados dos quais muito pouca gente se beneficia e que menos gente ainda celebra.

A tragédia essencial da época reflete o triunfo da meritocracia. Ela impõe uma ordem

de castas — não por trair seus ideais, mas por levá-los à prática — que os defensores da

igualdade deveriam condenar. Combater a desigualdade exige resistência ao próprio

ideal meritocrático.

II Nos Estados Unidos, diferentemente de no Brasil, a escola de direito

é uma espécie de

pós-graduação, que só pode ser cursada por alunos que já tenham concluído uma

graduação (de qualquer área) antes. (N. do E.)

CAPÍTULO 2

OS MALES DA MERITOCRACIA

Os filhos da classe média nascidos no fim da Segunda Guerra Mundial, antes da ascensão

da meritocracia, foram bem recebidos por um mundo acolhedor em rápida expansão. A

renda média praticamente dobrou entre as décadas de 1940 e 1960,¹ de modo que

mesmo as crianças que nunca pertenceram à elite podiam estar certas de ficarem mais

ricas que seus pais.² A boa sorte, partilhada por muitos, se expande além das casas e

famílias para embeber uma cultura. Por volta da metade do século, prósperas

comunidades de classe média usaram sua nova riqueza para inventar um modo de vida

totalmente novo.

A prosperidade da classe média colava um selo físico no mundo. As cidades se

modificaram, já que a posse de carros reduzia distâncias, e a construção disparava para

atender à explosiva demanda de casa própria da classe média.
Vilarejos e comunidades

rurais tornaram-se subúrbios, e a vida nos subúrbios passou a ser valorizada de maneira

antes impensável. Lá pela década de 1950, uma modorrenta cidadezinha turística como

St. Clair Shores, no Michigan, transformou-se num subúrbio emergente da próspera

Detroit. O proprietário de um boliche local recorda que naquele tempo seus

levantadores de pinos deixavam o emprego de infância ao completar dezoito anos e se

apresentavam a alguma das três grandes montadoras de automóveis, as quais os

contratavam por 100 dólares semanais, o equivalente, talvez, a 40 mil dólares anuais de

hoje. 3 Sindicalizados, eles tinham emprego garantido para toda a vida e, se ainda jovens

se revelassem bons, recebiam treinamento para se tornarem ferramenteiros ou ocuparem

outra função qualificada, na qual podiam chegar a ganhar 100 mil dólares anuais com

benefícios incluídos. Trabalhadores de meados do século XX conseguiam tudo isso sem

nenhuma educação formal além do ensino médio.

Essa “classe trabalhadora privilegiada”, como o dono do boliche ainda os chama,

enriqueceu St. Clair Shores a ponto de comportar o Shore Club Highrise Apartments

and Marina, 4 de 27 andares, construído a partir de 1962, debruçado sobre o lago St.

Clair. O país ficou coberto de localidades como essa, ligadas por novas estradas, e assim

nasceu um novo mundo social e físico. Os trabalhadores norte-americanos de meados do

século XX tiveram tanto êxito que reformularam sua estrutura de classes, insurgindo-se

para atribuir a si mesmos um novo nome e construir uma vasta classe média que pudesse

representar e dominar a sociedade como um todo. John Kenneth Galbraith faria da

prosperidade da classe média o tema de seu clássico livro do século XX intitulado A

sociedade da afluyente. 5

Agora, a meritocracia transforma mais uma vez a vida da classe média, só que para

pior. A classe média não se tornou pobre; na verdade, o crescimento econômico

provavelmente tornou-a mais rica hoje do que em meados do século XX. Mas a classe

média contemporânea está muito pior por conta da meritocracia. Enquanto, naquela

época, a classe média prosperava e crescia, hoje em dia recebe o legado meritocrático de

um mundo estagnado, despojado e encolhido. Enquanto a classe média de meados do

século passado dominava a imaginação nacional, agora é exilada pela meritocracia do

cerne da vida econômica e social e fica retida em interiores econômicos e confins

culturais.

St. Clair Shores ilustra também o novo mundo, em toda a sua

embaralhada e

conflitiva complexidade. A cidade não enfrenta privações agudas nem sofre injustiças ou

opressão evidentes: a renda familiar média na cidade, de pouco menos de 70 mil dólares

anuais, coincide quase que à exatidão com a média nacional, 6 que corresponde

praticamente ao triplo da renda que delimita o nível de pobreza,7 enquanto a taxa de

pobreza da cidade, de cerca de 9%, fica abaixo da taxa nacional.8 As crianças brincam em

quintais bem-cuidados, as ruas são arborizadas e as casas térreas, modestas — três quartos

e cem metros quadrados9 —, mas bem construídas e impecavelmente conservadas, que

vão ficando um pouco maiores (e muitas vezes ganham mais um andar) quando perto do

lago que dá nome à cidade. St. Clair Shores incentiva a preservação, dá prêmios pelo

embelezamento da cidade e notifica os cidadãos pelo menor sinal de negligência, 10 como

pintura descascada ou alimentar aves no jardim. Os moradores aprovam essa visão da

vida cívica: um vereador conta, orgulhoso, que a cidade mantém mais de trinta conselhos

e comitês municipais integrados por voluntários.11 O verão em St. Clair Shores começa

com o que os moradores chamam de maior desfile de Memorial Day do Michigan,12 o

qual, em 2018, foi abrilhantado pela campeã olímpica de patinação artística Nancy

Kerrigan, e também com a apresentação de Al Sobotka, que dirige seu veículo Zamboni

durante os jogos dos Detroit Red Wings. O verão termina com um cortejo de carros

antigos modificados que passa pela Harper Avenue. [13](#) Os moradores, espelhando-se

nesse retrato, dizem que os valores da classe média da década de 1960 ainda

predominam na cidade.[14](#)

Esse modo de vida, apesar de toda a sua aparente rigidez, deixa St. Clair Shores com

pouco a esperar e muito a temer. Aos poucos, a meritocracia está desmontando o que a

economia de meados do século XX construiu.

A cidade vizinha mais ao sul, e seu antigo motor econômico, Detroit, passou por

décadas de deterioração implacável, que culminou na maior falência municipal da

história americana. [15](#) Ela nunca vai recuperar a importância de meados do século XX: os

empregos industriais que formaram a classe média da época desapareceram em grande

parte, e ninguém em St. Clair Shores acredita que eles voltarão. As fontes da riqueza de

meados do século XX secaram.

Além disso, a economia da atualidade não atrai para St. Clair Shores empresas de fora

já estabelecidas nem estimula start-ups, de modo que a cidade recebe muito pouco

investimento econômico novo. St. Clair Shores mantém poucos empregos atraentes ou

realmente de elite, e seus trabalhadores carecem de oportunidades de progredir na

administração de empresas ou em profissões liberais. Menos de um quarto da população

adulta tem diploma universitário e menos de um décimo dela tem especialização ou pós-

graduação.¹⁶ Praticamente não há ricos em St. Clair Shores, ao menos pelos padrões

nacionais. Uma empresária e líder comunitária da cidade calcula que os moradores mais

ricos tenham renda anual de 300 mil a 400 mil dólares — bela quantia, com certeza, mas

fora do 1% mais rico. ¹⁷

A energia econômica e o dinamismo social que inundavam St. Clair Shores em

meados do século XX se dissiparam, e a cultura comercial da cidade estagnou. Sua

arquitetura — chalés no estilo Arts & Crafts e casas térreas que eram modernas em

meados do século XX — está bem conservada, mas não há novos edifícios de estilo para

complementar os antigos. Não há lojas, restaurantes ou clubes da moda na cidade, nem

nada realmente caro, extravagante, emocionante ou novo para fazer. Os moradores

dispostos a uma noitada vão a lugares como o Gilbert's Lodge,¹⁸ onde os hambúrgueres

(servidos desde 1955) custam 12 dólares e a pizza deep dish [típica de Chicago, pizza de

prato fundo muito recheada], um pouco mais. (Esses preços, nas palavras de um

professor primário da cidade, mostram que “os frequentadores do Gilbert’s pertencem

provavelmente à camada superior” da sociedade local.)¹⁹

St. Clair Shores parece mais preservada do que florescente. (Quando o Gilbert’s

pegou fogo, anos atrás, ²⁰ os donos construíram uma cópia exata do lugar, que tinha desde

o ferromodelo passando pelas vigas às cabeças de animais exibidas como troféus nas

paredes.) Essencialmente, a preservação depende da poupança acumulada pelos

trabalhadores mais velhos — agora aposentados — na economia de meados do século

XX. As forças que preservam a cidade estão perdendo espaço. A Biblioteca Pública de St.

Clair Shores, que desempenha papel central na vida cultural da cidade, tem, nos dias de

hoje, cerca de um terço dos funcionários que tinha normalmente, e o orçamento

apertado levou a biblioteca a utilizar trabalhadores em meio período e, inevitavelmente,

temporários. A biblioteca depende cada vez mais da contribuição privada para o custeio

das necessidades básicas, e um de seus funcionários conta que a sala de leitura ainda usa

mesas compradas em 1971 (embora as cadeiras tenham sido enfim estofadas há poucos

anos). ²¹

Mesmo que St. Clair Shores consiga manter os hábitos de seus moradores em

condições decentes, sua fragilidade não lhes permite prosperar,

experimentalizar ou evoluir,

e não é um lugar para onde as pessoas se mudem, nem mesmo é muito visitado. A

população chegou ao pico em 1970, e desde então a cidade perdeu um terço dos

moradores.²² O agora decadente Shore Club — com seus apartamentos sem reforma e

áreas comuns caindo aos pedaços — continua sendo, de longe, o edifício mais alto da

cidade. ²³ E o Shore Pointe Motor Lodge, que abriu nos anos de bonança para atender

visitantes de fim de semana e outros que no passado chegavam em bandos ao lago St.

Clair, continua sendo o único hotel da cidade. ²⁴

A meritocracia relega comunidades de classe média em todo o país ao mesmo destino

de St. Clair Shores. A perda de empregos na indústria automobilística de Detroit —

responsável pela estagnação de St. Clair Shores — tem equivalentes em toda a indústria

norte-americana, o que custou ao país cerca de 10 milhões de postos de trabalho de classe

média. ²⁵ De modo geral, trabalhadores supraordenados e superqualificados substituíram

trabalhadores de classe média semiqualeificados no centro da produção econômica. Em

todos os setores da economia, a inovação faz com que os empregos de classe média deem

lugar a uns poucos empregos brilhantes e a muitos empregos opacos, de maneira tão

radical que as somas astronômicas pagas aos ocupantes dos empregos

brilhantes

respondem pela maior parte do reequilíbrio da renda em favor da elite e contra a classe

média, e, portanto, também pelo crescimento da renda da elite e pela estagnação da

renda da classe média. Enquanto a renda do 1% mais rico triplicou, 26 a renda média real

aumentou apenas um décimo a partir de 1975, e a renda média não tem aumento real

desde 2000.

Os defensores da meritocracia afirmam que sua hierarquia é benigna e justa: a

desigualdade sem privações não causa dano e a desigualdade causada pelo trabalho é

inocente. Mas a experiência viva da classe média conta uma história diferente. A

meritocracia degrada uma classe média cada vez mais desocupada, despojada de renda,

poder e prestígio. Além disso, ainda que a cilada da meritocracia expulse a classe média

da renda e do status conferidos pelo trabalho, ela própria torna a capacidade de trabalho

essencial para o status. A meritocracia, portanto, submete os norte-americanos de classe

média a uma poderosa carga imaginativa. Ao declarar que as desigualdades são justas, a

meritocracia acrescenta um insulto moral ao dano econômico da classe média estagnada.

Esse insulto traz consigo enormes custos agregados.

A EROSÃO DA OPORTUNIDADE

A desigualdade meritocrática atinge tanto as oportunidades quanto a renda.

Uma criança de classe média em St. Clair Shores vai cursar o ensino médio em escolas

públicas aceitáveis mas sem destaque, terá médias comuns no Teste de Aptidão

Acadêmica (SAT, na sigla em inglês, prova de ingresso no ensino superior) — seguindo

de perto as médias nacionais — num mundo que cada vez mais concentra o retorno da

educação num pequeno grupo de alunos excepcionais.²⁷ A maior parte dos jovens da

cidade entrará para faculdades locais — Faculdade Comunitária Macomb²⁸ (que põe

anúncios no rádio e na televisão para incentivar os alunos do ensino médio a escolher

cursos profissionalizantes), Universidade Estadual de Wayne e Universidade Estadual

do Michigan. Alguns estudantes, como revelam fóruns de discussão on-line, pretendem

entrar para a Universidade de Michigan. ²⁹ Mas não existe, na cidade, uma cultura que

promova altas ambições acadêmicas ou profissionais. Praticamente nenhum estudante de

St. Clair Shores se candidata às universidades da Ivy League ou a outras faculdades de

elite, e, como dizem os moradores, é tão raro que algum deles chegue a isso que quando

ocorrer certamente vai ser notícia no jornal da cidade. ³⁰

Mais uma vez, esses padrões se repetem por todo o país. Os filhos da classe média

geralmente herdam as perspectivas estreitas de seus pais e estão tão pouco representados

nos colégios de elite quanto os filhos de pobres.³¹ Nas faculdades superdisputadas, alunos

provenientes de famílias situadas no quartil superior da população em distribuição de

renda atualmente superam em número os provenientes dos dois quartis intermediários

na proporção de seis para um.³² A distorção em favor da riqueza na maior parte das

universidades de elite ainda é quase inacreditavelmente maior. Em Harvard e Yale, há

mais alunos vindos de famílias pertencentes ao 1% de maior renda da população do que

de toda a metade inferior da distribuição de renda. ³³ Como só cerca de um décimo dos

norte-americanos tem pós-graduação, a classe média permanece excluída de

praticamente todas as instituições de pós-graduação ou especialização profissional. ³⁴

A desigualdade meritocrática rebaixa a classe média — reduzindo não apenas sua

renda, mas também suas oportunidades — especialmente devido à própria meritocracia.

Os meritocratas, mais do que qualquer outra elite anterior, sabem como se preparar. Na

verdade, conhecem o preparo melhor do que qualquer outra coisa. Os meritocratas,

portanto, não conseguem resistir ao impulso de dar a seus filhos uma educação de elite

diferente de qualquer coisa que pais de classe média possam pagar. A lógica interna da

meritocracia torna inevitável que a educação intensiva, ministrada aos filhos enquanto

seus pais ainda vivem, seja o mecanismo essencial para a transmissão dinástica de casta.

Não obstante, o tamanho e a amplitude do investimento da elite em educação são de

assombrar. As melhores escolas públicas, 35 situadas em distritos ricos e financiadas pelos

altos impostos prediais pagos por casas de luxo, investem duas ou três vezes mais por

aluno do que as escolas de classe média, mesmo em St. Clair Shores. Esse investimento

compra, literalmente, uma educação extraordinária. Enquanto os alunos dos últimos

anos do ensino fundamental em St. Clair Shores têm um professor de música36 que se

desloca de escola em escola dando aulas a 750 alunos por semana, em transporte precário

e sem uma sala de música, as escolas ricas se vangloriam de instalações com que as escolas

comuns nem sequer podem sonhar: uma estação meteorológica de alta tecnologia em

Newton, Massachusetts, 37 por exemplo, e uma sala de mídia digital equipada com

impressoras 3-D em Coronado, Califórnia. 38 De modo mais geral, e provavelmente com

melhores resultados, o dinheiro extra destinado às escolas ricas pagam por mais e

melhores professores. Uma pesquisa minuciosa feita num grande condado39 revelou que

os diretores de escolas frequentadas por alunos mais ricos têm, em média, um ano a mais

de experiência se comparados aos diretores de escolas de estudantes mais pobres; os

professores têm, em média, dois anos a mais de experiência. Essas escolas têm também

25% mais pós-graduados, e seus professores, no primeiro ano de trabalho (em que

geralmente ainda têm dificuldade para aprender seu ofício), constituem menos da

metade do corpo docente.

As escolas particulares de elite, nas quais geralmente 80% dos alunos vêm dos 4%

superiores na escala de distribuição de renda (como uma comunidade cercada, observou

um professor de St. Clair Shores),⁴⁰ fazem investimentos ainda mais extravagantes,

gastando por aluno nada menos que seis vezes a média nacional das escolas públicas. ⁴¹

Essas escolas têm instalações realmente assombrosas, com campus que mais parecem

universidades, e impressionam e funcionam como se assim fossem. As escolas privadas de

elite empregam também mais que o dobro de professores por aluno do que as escolas

públicas. ⁴² Esses professores também tiveram uma educação intensiva e de elite: nada

menos do que três quartos dos professores das escolas secundárias preparatórias que a

revista Forbes classifica como as vinte melhores dos Estados Unidos têm pós-graduação. ⁴³

O monumental investimento da elite em educação dá certo. O abismo acadêmico que

separa estudantes ricos de pobres é maior hoje em dia do que o que separava estudantes

brancos e negros em 1954, ano em que a Suprema Corte julgou Brown versus Conselho

de Educação e decidiu pela inconstitucionalidade da segregação racial em escolas

públicas. 44 A desigualdade econômica atual gera uma desigualdade educacional maior

que o apartheid no passado. 45 A desigualdade na educação separa os ricos não apenas dos

pobres, mas também, cada vez mais, da classe média. O abismo que separa o

aproveitamento acadêmico de colegiais ricos e de classe média, 46 por exemplo, é bem

maior que o que separa os de classe média dos pobres. Quando os estudantes se

candidatam a uma faculdade, as diferenças são ainda maiores e destacam

especificamente o desempenho excepcional das elites. Os filhos de ricos atualmente

superam os de classe média nos testes de admissão à faculdade duas vezes mais que os de

classe média superam os estudantes criados na pobreza. 47 A formação da elite ultrapassa

a de classe média por uma diferença tão grande que pouquíssimos filhos de famílias não

pertencentes à elite superam os obstáculos de casta para apresentar um desempenho no

nível da elite. Somente um de cada duzentos estudantes da terça parte mais pobre dos

domicílios consegue pontuação suficiente para ingressar em Yale. 48

Esses padrões desiguais nascem inevitavelmente da lógica interna da meritocracia. Na

prática, o compromisso da meritocracia com a igualdade — a teoria segundo a qual

qualquer pessoa pode ter sucesso simplesmente pela excelência, porque as universidades

meritocráticas admitem seus alunos com base no desempenho acadêmico e os

empregadores contratam trabalhadores com base na qualificação — revela-se falso. A

ênfase na excelência, seja qual for sua motivação em princípio, gera, na verdade, uma

competição pela contratação e mercados de trabalho em que pessoas de origem modesta

e mesmo de classe média não conseguem ter êxito. Sempre existirão casos excepcionais,

mas em geral os oriundos de famílias pobres ou de classe média simplesmente não podem

competir por vagas nas universidades de elite com filhos de ricos, frutos de investimentos

vultosos, permanentes, planejados e praticados desde o nascimento — muitas vezes desde

o ventre. Os trabalhadores com formação comum, por sua vez, não conseguem competir

com os trabalhadores altamente qualificados e competentes que receberam uma

formação de elite.

Todos esses padrões, em conjunto, paralisam drasticamente a mobilidade social.

Apenas uma de cada cem crianças nascidas nas famílias pertencentes ao quintil mais

pobre da população e menos de uma de cada cinquenta crianças provenientes do quintil

intermediário⁴⁹ se tornarão ricos o bastante para chegar aos 5% do topo. Um filho de

pais pobres ou de classe média⁵⁰ nos Estados Unidos enfrenta dificuldades maiores para

ascender na escala de renda do que na França, na Alemanha, na Suécia, no Canadá, na

Finlândia, na Noruega e na Dinamarca (nesses quatro últimos países, a mobilidade é

maior que o dobro, e em alguns casos até que o triplo, da que se verifica nos Estados

Unidos). A mobilidade econômica absoluta também vem decrescendo. As chances de os

filhos da classe média ganharem mais que os pais⁵¹ caíram para menos da metade desde

meados do século XX — e a queda é maior ainda para a classe média do que para os

pobres.

Mantém-se um ciclo de exclusão. Os membros pós-graduados da elite monopolizam

os melhores empregos e, ao mesmo tempo, inventam novas tecnologias que privilegiam

trabalhadores superqualificados, tornando ainda melhores os melhores empregos e ainda

piores os demais. A renda da força de trabalho meritocrática, por sua vez, faz com que as

famílias da elite continuem monopolizando a educação de elite ao longo de sucessivas

gerações. A meritocracia, portanto, cria uma retroalimentação entre educação e

trabalho, com a qual a desigualdade em cada um desses domínios amplia a desigualdade

no outro. A diferença cada vez maior entre os salários da elite e os da classe média dá

uma medida da escala da desigualdade meritocrática nos ganhos. A diferença entre o

investimento da elite e o da classe média em educação dá uma medida da transmissão

dinástica e da desigualdade meritocrática de oportunidades. O somatório disso tudo

determina o poder da exclusão na cilada da meritocracia.

A estagnação da classe média, a prosperidade da elite e o aumento da segmentação

econômica e social ocorrem juntos, enquanto a meritocracia transmite dinasticamente,

de geração em geração, a riqueza e o privilégio. Cada volta da engrenagem meritocrática

faz avançar inexoravelmente a desigualdade, e as consequências disso, tomadas em

conjunto, dominam a desigualdade econômica em ascensão em todas as áreas. Os

primeiros meritocratas abrigaram falsas esperanças. A meritocracia tornou-se o maior

obstáculo à igualdade de oportunidades nos Estados Unidos de hoje.

O FIM DO “BOM ESTÁVEL”

O barman de um conhecido restaurante na marina de St. Clair Shores soma todos esses

fios numa trama de experiência viva. Criado em St. Clair Shores, ele partiu para a Costa

Oeste para morar e trabalhar em Seattle. No fim, acabou voltando — ou retirando-se —

para casa, por diversas razões. Embora ganhasse mais em Seattle, lá tudo era mais caro, de

modo que ele não tinha certeza de poder comprar mais coisas, e (o que é diferente)

certamente havia muita coisa que ele não podia comprar. 52 O custo de moradia era

especialmente importante, e em Seattle os preços eram tão elevados que ele ficou

excluído por completo da possibilidade de comprar uma casa, não somente no presente,

mas em qualquer momento do futuro que pudesse imaginar. Em St. Clair Shores, pelo

contrário, quase tudo o que estava à venda era acessível a uma família de classe média. O

barman pode pagar pelas compras em todas as lojas da cidade, pode comer em todos os

restaurantes, inclusive no Gilbert's, e, aliás, no restaurante em que ele trabalha. Pode

comprar um apartamento por talvez 50 mil dólares e livrar-se efetivamente do aluguel,

enquanto, segundo um corretor de imóveis local, um trabalhador sindicalizado da

indústria automobilística casado com uma professora primária, ou uma enfermeira

casada com um médico assistente, podem, se pouparem, comprar uma casa flutuante no

bairro mais caro da cidade. Nada na cidade está fora do alcance deles.

Uma sociedade acompanha sua economia, de modo que St. Clair Shores é também

mais democrática no aspecto cultural do que Seattle, e essa estrutura social cria um

verniz que encobre o fracasso e a exclusão. Seattle, como outras grandes cidades

litorâneas, gira em torno da elite nacional (e até mesmo global) — os trabalhadores

supraordenados levados para lá pela Amazon, pela Microsoft e pela Boeing. O barman

não apenas se sentiu excluído do consumo, como se viu deslocado e privado de status, de

modo que, não sendo rico, sentia-se pobre — aliado de uma sociedade construída para

ricos. Em comparação, em St. Clair Shores, a classe média está no centro da vida.

Quando indagados sobre quem é importante, e por quê, [53](#) os moradores responderam

que (para eles) o status depende do compromisso para com a cidade mais do que da

instrução e do emprego, ou da renda e da riqueza. Os líderes comunitários são pessoas

que se dedicam, não pessoas ricas. Os líderes rejeitam expressamente os indicadores de

status que dominam lugares como Seattle. “O povo não gosta da elite” , [54](#) diz um morador.

E continua: “Nunca contratei ninguém porque foi a esta e não àquela escola.”[55](#)

Isso torna o status acessível para mais gente em St. Clair Shores do que no mundo

mais amplo: “Você pode morar aqui e se sentir um vencedor com bem menos dinheiro”,

afirma uma líder da cidade ao ouvir a história do barman, mas nas grandes cidades

litorâneas “não consegue se sentir vencedor, mesmo que com mais dinheiro” .[56](#) O

fracasso e a exclusão assombram a vida: “Você consegue ou não consegue, 57 e então não

se sente bem”, continua ela. O dono do boliche diz simplesmente que aqui o barman “se

sentia de classe média”,58 e poderia ter acrescentado: o “aqui” em St. Clair Shores é um

mundo de classe média. “O bom estável” , 59 diz outro destacado morador, é melhor que o

“ótimo fugaz”. É melhor estar no centro de sua própria sociedade mais pobre do que

marginalizado na sociedade alheia mais rica. 60

Em meados do século XX, St. Clair Shores podia cumprir essas promessas

democráticas. A ascensão da classe média mostrava que o “bom estável” tornava-se de

fato ainda melhor e o papel dominante desempenhado por essa classe em todo o país

revelava que estar no centro de St. Clair Shores era estar no centro da vida norte-

americana, ponto final, e (dada a preponderância econômica dos Estados Unidos) até

mesmo no centro da sociedade global. A cultura da classe média se apoiava em

fundamentos econômicos, e as perspectivas de fora de St. Clair Shores reafirmavam as

perspectivas de dentro dela.

Hoje em dia, a desigualdade meritocrática corrói sistematicamente essa lógica

democrática, e o verniz que encobre a exclusão da classe média está rachado e

descascado, tanto em St. Clair Shores quanto em outros lugares. Os

motores econômicos

e culturais da sociedade norte-americana estão cada vez mais distantes da classe média.

Ano após ano, uma inovação desencadeia uma pequena explosão econômica ou cultural

em algum lugar, mas em ano algum ela surgirá em St. Clair Shores. 61
À medida que o

grande mundo meritocrático segue em frente, perde o respeito pela ordem democrática

da cidade e pelos valores da classe média. Na cidade, a vida piora lentamente — ainda

não arruinada, mas desgastada e precária.

A sensação de sucesso em St. Clair Shores se fragiliza — torna-se sujeita a ser

despedaçada por perspectivas externas —, e a cidade luta com ardor para manter uma

cultura cujos fundamentos econômicos estão se transformando em migalhas. Ser de

classe média numa meritocracia madura é ser não só fora de moda, mas saudosista —

comprometido mais com a preservação do que com o crescimento, mais com uma forma

de vida que se encontra em retrocesso inexorável; é como proteger uma fortaleza que

vem, ao mesmo tempo, encolhendo e ruindo, condenada a cair inevitavelmente e em

breve.

St. Clair Shores, como toda a classe média norte-americana, está jogando mais na

defesa do que no ataque. A cidade, que já foi o que uma líder local chama de “muito

seguro e controlado” espaço para a classe média, está se tornando, rapidamente, como ela

mesma reconhece com algum sarcasmo, menos segura e menos controlada. 62

O INSULTO E A FERIDA

A meritocracia, mesmo tornando literalmente supérfluos os trabalhadores de classe

média, valoriza a capacidade de trabalho e desdenha da ociosidade. A classe média, que

na imagem que faz de si própria construiu os Estados Unidos de meados do século

passado, transforma-se, com a meritocracia, numa subclasse — destituída não só de valor

econômico, mas de valor moral e prestígio social. Dessa forma, a desigualdade

meritocrática atinge não apenas o bolso, mas também a inteligência e as emoções,

complementando a ferida econômica dos salários estagnados de trabalhadores da classe

média com o insulto à honra de considerá-los sem valor. Os ideais meritocráticos

exprimem e validam o insulto, e, mais ainda, exigem que a classe média assuma o próprio

rebaixamento. A cilada da meritocracia aprisiona a imaginação, considerando a exclusão

econômica como falha individual, para enquadrar a classe média e impedi-la de tomar

consciência coletiva dos males impostos pela meritocracia. A meritocracia reconstrói a

classe média como um lumpemproletariado.

A estagnação machuca os que estão paralisados; a falta de

oportunidades suga a

energia e o otimismo; a ociosidade forçada suscita desprezo, convida à indolência e

alimenta a frustração e a raiva. Pouco importa que a classe média esteja num ponto que

em outras condições pareceria satisfatório, principalmente quando ela vê a elite se afastar

cada vez mais para longe e fora de seu alcance.

O duplo ataque meritocrático à renda e ao status dissolve a classe média. Quando

uma comunidade perde empregos industriais de classe média, por exemplo, caem não só

os ganhos, mas também o número de casamentos e a taxa de fertilidade, enquanto as

taxas de mortalidade, especialmente entre homens de meia-idade, aumentam. [63](#) Famílias

se separam: as mulheres com apenas ensino médio ou inferior têm mais da metade dos

filhos fora do casamento (contra apenas 3% entre as mulheres com ensino superior).[64](#)

As crianças têm dificuldades na escola. E os adultos se limitam a lutar pela sobrevivência.

As taxas de mortalidade revelam os danos psíquicos causados pela cilada da

meritocracia com uma crueza quase inacreditável. Na atualidade, [65](#) por dois anos

consecutivos, a taxa de mortalidade entre pessoas de meia-idade aumentou e a

expectativa de vida caiu, principalmente entre brancos de classe média. Isso é nada

menos que assombroso — na verdade, não tem precedente. Em

condições normais,

apenas grandes guerras, colapsos econômicos ou epidemias são capazes de matar tanta

gente a ponto de causar aumentos repentinos na mortalidade de uma população. A

última queda de dois anos na expectativa de vida nos Estados Unidos ocorreu em 1962-

1963, [66](#) por causa de uma epidemia de gripe. Mas hoje em dia a mortalidade está se

afastando de qualquer dessas causas, atingindo uma classe média que consome mais e tem

uma carga de trabalho menor que em qualquer outro momento histórico. Os norte-

americanos de classe média estão morrendo em grande número, sem que haja razões

materiais para isso.

O ônus que a meritocracia impõe ao imaginário das pessoas explica o mistério. As

causas das mortes expõem esse ônus sinistro. Os adultos norte-americanos de classe

média estão morrendo de causas autoinfligidas, indiretas ou mesmo diretas, já que

somatizam o insulto representado pela exclusão que a meritocracia justifica. Os outdoors

distribuídos ao longo da rodovia I-94 East entre Detroit e St. Clair Shores [67](#) mostram

com destaque anúncios de Narcan, medicamento usado para “combater a overdose de

opioides”. O condado de Macomb, onde fica St. Clair Shores, registrou, em 2016, um

número de mortes relacionadas a drogas sete vezes maior que em

1999. 68 A epidemia de

drogas se estende bem além de St. Clair Shores. Suicídios, overdoses e abuso de álcool

(que, entre adultos de baixa escolaridade, aumentaram de três a cinco vezes mais rápido

do que entre os mais instruídos) vêm matando norte-americanos em taxas mais ou menos

equivalentes à da epidemia de aids e são responsáveis pelo aumento geral da

mortalidade. 69 Dessa e de inúmeras outras maneiras, a ociosidade imposta pela cilada da

meritocracia a uma classe média economicamente supérflua cobrou mais de 1 milhão de

“mortes por desespero” ao longo da última década. 70

A crença convencional segundo a qual a meritocracia promove o trabalho satisfatório

e a oportunidade generalizada é falsa. Na verdade, o senso comum percebe as coisas

quase que exatamente ao contrário. Os defensores da meritocracia alegam que ela quebra

o antigo elo entre desigualdade e pobreza. Mas, na verdade, a desigualdade meritocrática

exclui todos os que estão fora de uma elite cada vez menor, que ocupa os melhores

empregos e frequenta as melhores escolas, privando a classe média de oportunidades

sociais e econômicas. Da mesma forma, os defensores da meritocracia afirmam que ela

une o privilégio ao merecimento, o que torna moralmente inócua e até mesmo admirável

a desigualdade econômica. Mas, na verdade, a insistência hipócrita na

justiça das

hierarquias sociais e econômicas impostas pela meritocracia torna-as particularmente

tóxicas e cruéis para os que estão fora da elite de escolhidos.

O ônus que a desigualdade meritocrática impõe à classe média pode ser medido por

suas mortes.

A EXPLORAÇÃO DA ELITE

Os males que a meritocracia inflige à elite são menos óbvios, e de qualquer forma os ricos

não são alvo natural de solidariedade. Não obstante, os meritocratas de hoje vivem muito

pior do que seus antecessores aristocratas. O brilho que a desigualdade meritocrática

confere à vida nos píncaros da sociedade não é profundo nem humano, mas raso e até

mesmo implacável.

Uma epidemia de esforço consome a elite meritocrática. O trabalho supraordenado

permeia a vida da elite praticamente do berço à sepultura. O esforço começa na primeira

infância, quando pais e professores aspiram conscientemente a instilar as qualidades que

o trabalho supraordenado exigirá mais tarde. As escolas de elite, públicas e privadas,

apresentam tantas exigências a seus alunos⁷¹ — não é raro que imponham três horas de

dever de casa por noite na segunda metade do ensino fundamental e cinco horas no

ensino médio — que os Centros de Controle de Doenças (CDC, na sigla

em inglês) já

alertaram contra a privação de sono em razão do dever de casa.⁷²
Fora da escola, as

crianças ricas são sitiadas pelo fluxo interminável de atividades complementares

orientadas por instrutores, técnicos e cursinhos preparatórios.

O trabalho incessante se estende pela vida adulta e abrange todo o ciclo de vida de

uma carreira supraordenada: a elite madura ocupa os empregos extremos. Os escritórios

de advocacia não só exigem muitas horas de trabalho de seus associados, como também

acompanham obsessivamente a contribuição de cada sócio para o número total de horas

faturadas — sua base de dados on-line, na qual cada sócio pode acessar (pelo celular) a

contribuição dos demais, é atualizada a cada vinte minutos, 24 horas por dia.⁷³ Dos altos

executivos de bancos, espera-se que turbinem cada vez mais sua dedicação à medida que

sobem na hierarquia. ⁷⁴ Altos executivos, como disse um deles que trabalha numa das

quinhentas empresas listadas pela revista Fortune, são “os que mais trabalham”⁷⁵ em suas

empresas, obtendo e mantendo seus empregos porque “trabalham mais que os outros [...]

têm melhor desempenho [...] [e] são mais preparados”.

Todos esses trabalhadores despendem um esforço mais penoso, mais prolongado e

mais intenso do que gostariam. Os trabalhadores supraordenados, em sua esmagadora

maioria, dizem que abririam mão de rendimentos em troca de lazer. Em média, os que

trabalham mais de sessenta horas semanalmente dizem preferir trabalhar 25 horas a

menos por semana. ⁷⁶ Como mostram estudos sistemáticos sobre o assunto, ⁷⁷ eles dizem

isso porque o trabalho interfere em sua capacidade de cuidar da casa, de estabelecer um

relacionamento próximo com os filhos, de ter boas relações com seus cônjuges e mesmo

de ter uma vida sexual satisfatória. Portanto, não surpreende que se ouça normalmente a

elite sobrecarregada falar de sua “fome de tempo”. ⁷⁸ A duração uniforme e inflexível da

jornada de trabalho da elite engole a vida dos trabalhadores supraordenados.

Além do mais, a elite meritocrática despende esse enorme esforço em condições de

forte pressão competitiva. A competição meritocrática invade a vida da elite. Avaliações

que no passado eram restritas a momentos excepcionais, como o do ingresso na faculdade

ou da promoção a sócio ou a diretor executivo, atualmente afetam cada passo da carreira

meritocrática. Todo ano, da educação infantil a aposentadoria, inclui algum concurso ou

avaliação que filtra, rastreia ou influencia de alguma forma as oportunidades do

trabalhador supraordenado.

As elites enfrentam as pressões meritocráticas iniciais na primeira infância,

convocadas para uma competição por boas notas, pontuação em testes e vagas. As escolas

mais disputadas admitem menos de um décimo dos candidatos à educação infantil. 79

Pais ricos em cidades como Nova York, Boston e São Francisco geralmente inscrevem os

filhos em dez jardins de infância,80 ainda que cada inscrição implique passar por um

desafiador conjunto de testes, avaliações e entrevistas — tudo isso para avaliar crianças

de quatro anos. A candidatura a uma vaga no ensino fundamental e médio ministrado

pelas escolas de elite repete o calvário, e, em lugares onde se concentra a elite

meritocrática, as melhores escolas públicas são igualmente competitivas, ou ainda mais.

Cerca de 30 mil alunos prestam o exame de ingresso para as oito escolas secundárias

especializadas de elite de Manhattan, 81 concorrendo a uma das 5 mil vagas oferecidas. A

faculdade amplia ainda mais esse padrão. As universidades de elite que há poucas

décadas aceitavam 30% dos candidatos,82 aceitam agora menos de 10% (enquanto a

Universidade de Chicago admitiu 71% dos candidatos em 1995, Stanford admite hoje

menos de 5%).

O trabalho supraordenado renova a disputa, projetando-a numa idade adulta já bem

adiantada. Os escritórios de advocacia atuais classificam seus sócios em categorias

baseadas nas respectivas contribuições para o lucro da firma (e, entre essas categorias, a

proporção de lucros gerados pode chegar a vinte para um),⁸³ e afastam até mesmo sócios

de capital do mais alto nível que deixam de gerar negócios satisfatórios,⁸⁴ prática

impensável para a geração passada. Os bancos dividem seus altos funcionários em

diretores nominais e “diretores executivos participantes” ou “sócios”, ou entre diretores

comuns e “chefes de grupos”. Uma vez por ano, o “dia do bônus”, ⁸⁵ que distribui

pagamentos com base no desempenho, determina o sucesso ou o fracasso de cada

executivo do banco. As grandes empresas fazem distinção entre administradores comuns

e os da chamada C-suite,⁸⁶ e até os CEOs são pagos principalmente por desempenho⁸⁷ e

enfrentam um mercado agressivo na disputa pelo controle corporativo. Suas rendas e

seus cargos dependem, hoje mais do que nunca, de derrotar concorrentes e fazer subir o

preço das ações.

Ao mesmo tempo, a própria competição tornou-se mais transformadora e acirrada.

Nas escolas, quando a proporção de admissão fica em 30% dos candidatos, a

concorrência é extenuante, mas qualquer candidato responsável vindo de uma família

que o apoie tem possibilidade de alcançar pelo menos um êxito. Já uma proporção de

10% gera uma concorrência em que praticamente o menor deslize desclassifica o

candidato, e assim o êxito exige uma disposição exclusiva ao sacrifício a serviço da

ambição, e mesmo assim é preciso ter sorte. No trabalho, a outrora exaustiva mas

administrável concorrência para ingressar na sociedade ou na direção da empresa deu

lugar a uma competição avassaladora pelos cargos mais altos e ascensão ao alto escalão —

o conselho diretor, a C-suite — da pirâmide hierárquica de vértice cada vez mais agudo.

Uma vez mais, essas transformações seguem a inexorável lógica interna da

desigualdade meritocrática. Rendas cada vez maiores para os altos cargos e o abismo

crescente entre os ricos e a classe média geram um sistema de recompensa e punição que

racionaliza a rigidez da concorrência meritocrática. As crianças da elite são pressionadas

nas escolas meritocráticas, e os adultos aceitam o rigor implacável do trabalho

meritocrático porque os retornos proporcionados pelos empregos opacos são tão baixos e

os dos empregos brilhantes, tão altos que há poucos empregos brilhantes. Como os

vencedores levam praticamente tudo, a batalha se intensifica. 88 As oportunidades da

elite são superadas apenas pelo esforço competitivo exigido para aproveitá-las.

Fundamentalmente, a meritocracia refaz a vida da elite: em casa, na escola e no

trabalho, estendendo-se até a aposentadoria. A qualificação de elite faz com que as

famílias ricas se curvem à disciplina indispensável a essa qualificação, que exige

reiteradamente conquistas comprovadas. Enquanto os filhos da aristocracia outrora se

deleitavam com o privilégio, os filhos da ordem meritocrática agora calculam o futuro —

planejam e enfeitam, por meio de rituais de uma apresentação pessoal ensaiada, em

ritmos conhecidos de ambição, esperança e preocupação. Enquanto os pais da

aristocracia de outrora relegavam os filhos a uma negligência tolerante, dedicando-se eles

mesmos à vida adulta, os pais meritocráticos organizam a vida doméstica em torno dos

filhos, para lhes dar mais chances de vencer o torneio da educação. De modo análogo, o

trabalho da elite faz com que adultos ricos se curvem a sua disciplina, exigindo com

insistência uma produção intensiva durante toda a vida adulta. A meritocracia prende as

elites numa luta total e interminável. Cada colega é um concorrente. Em qualquer nível,

a alternativa à vitória é a eliminação. 89

O torneio meritocrático inverte as associações convencionais entre renda e status, por

um lado, e segurança, por outro. A meritocracia introduz um número cada vez maior de

distinções, principalmente no topo da hierarquia, e, ao mesmo tempo, estica a escada

social e econômica de modo que os intervalos entre os degraus aumentam à medida que

uma pessoa sobe por ela. A concorrência meritocrática, portanto, torna-se mais intensa

dentro da elite. Os estudantes e trabalhadores de mais sucesso tornam-se também os

menos seguros, já que, no topo, mais do que em qualquer lugar, diferenças de

desempenho cada vez menores geram diferenças cada vez maiores em recompensas. A

insegurança da elite começa praticamente no nascimento e nunca termina — sobretudo

nos degraus mais altos da escada meritocrática.

Na verdade, a elite mais restrita tornou-se tão pequena, e a competição para chegar a

ela tão intensa, que o torneio recomeça a cada geração, já que na meritocracia ninguém

fica comodamente estabelecido para sempre. Ansiedades de classe dominam a vida no

topo — desde a infância, passando pela juventude e pela universidade, à construção da

carreira e à paternidade —, já que os trabalhadores supraordenados e seus filhos vivem

sob a ameaça inescapável de fracassar em corresponder às expectativas e serem expulsos

da elite. Num sinistro paradoxo, a meritocracia precariza a própria hierarquia. O

contraste entre o caminho meritocrata escorregadio em direção à riqueza extraordinária

e a segurança complacente do aristocrata por direito de nascença não poderia ser mais

nítido. A meritocracia favorece a sucessão dinástica, mas impõe um pesado tributo

humano a suas dinastias.

À medida que toda uma civilização situa sua vida econômica em torno da imensa

qualificação e da enorme capacidade de trabalho de uma minúscula elite de seu povo,

aumenta o peso que cada trabalhador supraordenado carrega. A meritocracia concentra

a produção numa elite pequena demais para fazer frente a tal carga. Essa forma de

produção explora os que oferecem trabalho excessivo e alienado para conseguir entrar no

núcleo do santuário meritocrático e nele permanecer.

O ÔNUS DO CAPITAL HUMANO

Nada disso é acidental. Pelo contrário, o esforço tenaz da elite reflete um ajuste a uma

nova necessidade econômica, causada pela lógica interna da meritocracia. A nova elite

simplesmente não consegue obter sua renda e seu status sem se dedicar, quase que com

exclusividade, ao preparo e ao trabalho competitivos.

A velha elite tinha sua riqueza em terras e (mais tarde) em fábricas. Terras e fábricas

podem produzir renda, ou lucros, sem exigir trabalho específico de seus donos e, muitas

vezes, sem exigir deles trabalho de nenhuma espécie. Um aristocrata rentista podia,

portanto, obter renda na ociosidade. O trabalho era todo executado pelos que

arrendavam a terra ou por empregados, e o acomodado aristocrata ficava com a maior

parte dos lucros. O capital físico e financeiro libera seus detentores. 90

A riqueza da nova elite meritocrática, no entanto, consiste em sua própria

qualificação e em suas aptidões. Em certo sentido, o meritocrata continua sendo

fundamentalmente um rentista. Possui um ativo: qualificação e talento, ou capital

humano.⁹¹ Como qualquer rentista, o meritocrata extrai lucros — ou renda — de seu

capital unindo-o ao trabalho. Não que os ricos tenham um segredo relacionado ao

esforço que os demais ignoram. O que ocorre é que uma hora de trabalho supraordenado

executado por um médico, advogado, banqueiro ou executivo de elite produz mais valor

do que uma hora de trabalho de um trabalhador não qualificado, porque cada unidade

de esforço do trabalhador supraordenado vem mesclada com competências construídas

por grandes investimentos prévios em qualificação. A meritocracia paga enormes salários

para os trabalhadores supraordenados não só pelo esforço extraordinário, mas

principalmente pelo valor econômico desse imenso estoque de capital humano.

As formas assumidas pelo capital detido por meritocratas e aristocratas têm

consequências praticamente opostas na vida deles, em especial na liberdade. Ao

contrário do que ocorre com a terra e as fábricas, o capital humano só pode produzir

resultados — pelo menos com a tecnologia atual — unido ao trabalho simultâneo de seus

donos. (Mesmo quando um trabalhador supraordenado alavanca a qualificação e a

aptidão próprias contratando outros trabalhadores, para reunir a força de trabalho deles

a seu capital humano — como o sócio de um escritório de advocacia que contrata

colaboradores para dar forma material a suas ideias jurídicas, ou como o executivo que

contrata trabalhadores da produção para pôr em prática seus planos —, ele só poderá

reunir de maneira eficaz seu capital humano à força de trabalho de outras pessoas

trabalhando intensamente junto com elas.) Os ricos agora trabalham tão

compulsivamente porque essa é a única maneira de explorar sua espécie peculiar de

riqueza. O capital humano mais escraviza do que liberta aqueles que o detêm.

As exigências da imaginação para se viver do capital humano sobrecarregam ainda

mais a elite meritocrática — de um modo, ao mesmo tempo, menos tangível e mais

perturbador do que as longas jornadas de trabalho. Como, na meritocracia madura, tanto

a renda quanto o status têm raízes no capital humano, a competição assume um caráter

mais imediato e inevitavelmente pessoal. O torneio meritocrático domina a cultura, que

é o pano de fundo tanto do ambiente externo quanto da vida interior (esperanças e

receios) de cada meritocrata. As pessoas de quem se exige que correspondam a

expectativas, da educação infantil à aposentadoria, acabam submergindo nesse esforço.

Tornam-se constituídas de suas realizações, e assim o elitismo passa de algo que uma

pessoa aproveita a algo que ela é. Numa meritocracia madura, as escolas e os empregos

dominam tão completamente a vida da elite que não sobra espaço no eu para nada além

do status. Um banqueiro de investimentos, matriculado aos dois anos de idade na

Episcopal School, seguida de Dalton, Princeton, Morgan Stanley, Escola de

Administração de Harvard e finalmente Goldman Sachs (de onde ele agora recebe seu

dinheiro para mandar os filhos às escolas que frequentou no passado), transformou-se, na

cabeça dos outros e inclusive na própria imaginação, nesse currículo.

Todo dono que explora um ativo puramente como meio para um fim se aliena da

verdadeira natureza e do valor intrínseco daquele ativo. Mesmo um rentista tradicional,

que administra sua propriedade exclusivamente com fins de renda, trai os laços feudais

que no passado ligavam o aristocrata a suas terras. Como disse Tchecov em O jardim das

cerejeiras, a busca do lucro “devora tudo o que está em seu caminho, transformando uma

espécie de coisa em outra”. 92 O velho pomar que dá nome à peça oferece maior renda ao

ser cortado para dar lugar a casas de veraneio — vale dizer, com sua destruição e a

destruição do modo de vida que no passado ele sustentava.

Mas um proprietário de terras ou fábricas — sobretudo se for novo no ramo e rejeitar

os valores feudais (um filho de servos, na peça de Tchecov) — pode, com sensatez,

aceitar absorver ou mesmo não considerar esse custo. Com efeito, os lucros obtidos por

um rentista deixam-no livre para dedicar a energia pessoal a seus autênticos interesses e

ambições — nas artes, por exemplo, ou na política, ou somente na alta sociedade — sem

se preocupar com suas rendas e status social. A riqueza tradicional, tida como capital

físico ou financeiro, não somente liberta seu detentor da necessidade de trabalhar, como

também liberta-o para viver com mais plenitude.

O capital humano funciona de maneira quase que exatamente oposta. A simples ideia

de que uma pessoa possa ser capital trata-a como se fosse um recurso e, portanto, é um

convite à alienação: dirige o apetite insaciável do sistema para os lucros a pessoas cujo

capital humano produz renda. A meritocracia aplica essa ideia com mais força sobre a

elite. Transforma o talento, a aptidão e a qualificação do trabalhador de elite — seu

próprio eu, sua pessoa — em seu maior ativo econômico, fonte

dominante e esmagadora

de sua riqueza e de sua casta. Para extrair renda e status com base nessa espécie de

riqueza, o trabalhador supraordenado deve entender a si mesmo em termos

instrumentais. Para garantir a condição de elite, ele deve administrar implacavelmente

sua educação e seu trabalho — preparando-se para obter competências que os outros

valorizam, e depois dedicando-se com afinco a trabalhos e encargos também

determinados por outrem. Deve agir, com efeito, como um gestor de investimentos cuja

carteira é composta pela própria pessoa.

A meritocracia amplia a mercantilização que Tchechov deplora em relação à terra a

tal ponto que ela agora alcança também o capital humano. Com efeito, a linguagem

expressa da meritocracia destaca que ela mercantiliza a qualificação e o trabalho da elite.

As escolas e universidades que formam trabalhadores supraordenados dividem a

qualificação em unidades padronizadas, mensuráveis e mesmo classificáveis (como o

ranking de faculdades do U.S. News & World Report), literalmente, em gradações. E o

mercado de trabalho da elite então empacota tarefas em empregos definidos que podem

ser classificados (devem ser lembradas as listas de maiores bancos, consultorias e

escritórios de advocacia, ou a contagem de horas faturadas dentro

desses escritórios) por

parâmetros entre os quais, de novo literalmente, por salários. (O Goldman Sachs —

garoto-propaganda do trabalho supraordenado — rebatizou seu departamento de

pessoal com o nome de “Gestão do Capital Humano”).⁹³ A produção meritocrática

“devora” os meritocratas, “convertendo-os” de “uma espécie de coisa” (gente) “em outra”

(capital humano). A meritocracia transpõe a alienação lamentada pelo aristocrata de

Tchecov para a relação meritocrática de uma pessoa consigo mesma. E, ao contrário do

aristocrata, o meritocrata não pode escolher uma forma de vida alternativa para

amenizar ou mesmo curar sua alienação.

As exigências da meritocracia madura quanto à exploração do eu como instrumento

de casta se impõem durante a toda a vida da elite. Os pais de elite — com relutância, mas

de maneira consciente — permitem que a educação de seus filhos seja dominada não por

experiências e brincadeiras, mas pela acumulação do capital humano necessário para que

sejam admitidos por uma faculdade de elite e, finalmente, para garantir um emprego de

elite. As escolas de elite se estruturam em torno da acumulação de capital humano,

adaptando com frequência suas práticas aos últimos ensinamentos da ciência da

educação. Mesmo nas escolas em que a brincadeira é permitida, ela

deixa de ser um fim

em si mesma para se subordinar ao trabalho. Às vezes a brincadeira serve como

ferramenta para o ensino de trabalho em equipe, por exemplo, ou às diversas espécies de

pensamento criativo que os empregos supraordenados acabarão exigindo. Outras vezes, a

brincadeira é manipulada de modo ainda mais implacável. Numa escola primária de

elite, por exemplo, um professor apresentou um “problema do dia”, que os alunos

deveriam solucionar antes de ir para casa, mas sem ganhar um tempo reservado para essa

tarefa, cuja intenção expressa era ensinar alunos do quarto ano a roubar alguns minutos

para o tempo de trabalho, fazendo diversas coisas ao mesmo tempo ou sacrificando o

recreio. Por esse meio e tantos outros, a meritocracia transforma a infância de lugar de

consumo em lugar de produção. Produz o capital humano do futuro trabalhador

supraordenado adulto.

De modo análogo, a idade adulta na meritocracia entende o trabalho não como

oportunidade de expressão ou realização, mas como extração de valor. Uma pessoa cuja

riqueza ou status depende quase que inteiramente de seu capital humano não pode

obedecer a interesses próprios ou paixões na hora de escolher um emprego — trata-se de

demasiado investimento em qualificação e trabalho para se permitir

curiosidade ou

seguir uma vocação. Além do mais, à medida que os salários se concentram cada vez mais

nas mãos de trabalhadores de altíssimo nível, uma parcela cada vez menor dos empregos

e tipos de emprego mantém altos salários. Uma pessoa que pretenda ter renda de elite —

ou, no pior dos casos, apenas renda suficiente para dar aos filhos a educação da qual

depende sua condição de elite — tem à disposição uma limitada classe de empregos,

concentrada em massa nas áreas de finanças, administração de empresas, direito e

medicina. Menos de 1% dos empregos, [94](#) e praticamente zero nas ocupações de classe

média — magistério, por exemplo, ou jornalismo, serviço público e mesmo engenharia

—, paga salários que cheguem perto dos salários da elite. Uma pessoa cujo interesse esteja

em alguma dessas áreas, ou em qualquer coisa além daquelas que maximizam o retorno

de seu capital humano, só pode realizar sua vocação ao preço de sacrificar a posição de

casta para si e seus filhos.

Quando diante dessas escolhas espinhosas, é muito melhor prevenir frustrações desde

o início evitando compromissos apaixonados. É por isso que — num padrão cuja

naturalidade hoje em dia dissimula o fato de não ter precedente histórico — os empregos

da elite são ocupados por pessoas que prefeririam estar fazendo outra

coisa, mas cujo

capital humano chegou a ser tão grande (e essencial para a renda e o status) que não pode

ser dilapidado em favor de ambições pessoais: banqueiros que estudaram inglês ou

história na faculdade, por exemplo, ou advogados de empresas que foram inspirados a

estudar direito pela União Americana pelas Liberdades Cíveis ou pelo Centro dos

Direitos Individuais. É por isso também que os trabalhadores supraordenados que

executam esse ofício alienante laboram em seus empregos de dedicação exclusiva

durante praticamente o tempo todo. A desigualdade meritocrática pode liberar os ricos

para o consumo, mas escraviza-os na produção. 95

Uma pessoa que vive dessa forma se coloca literalmente à disposição de outrem — e

se consome. Uma vida que se desenrola nesses termos, como uma balança de precisão,

avança encoberta por uma sombra. No pior dos casos, a elite meritocrática desperdiça a

capacidade de determinar e buscar objetivos autênticos, de valor intrínseco, de modo que

essa honra se reduz a ser útil sem alarde.⁹⁶ Mesmo no melhor dos casos, a meritocracia é

um convite a uma profunda alienação. Os meritocratas ganham seus enormes

rendimentos do trabalho à custa de explorar a si mesmos e deformar sua personalidade.

Os estudantes de elite têm horror ao fracasso e anseiam pelos

indicadores convencionais

de sucesso, mesmo percebendo isso e publicamente desdenhando das simples “estrelas

douradas” e “coisas brilhantes”. 97 Os trabalhadores de elite, por sua vez, acham cada vez

mais difícil buscar ou mesmo conhecer paixões autênticas e se sentirem úteis por meio do

trabalho. A meritocracia prende gerações inteiras na armadilha dos medos humilhantes e

das ambições inautênticas: sempre famintos, sem nunca encontrar nem reconhecer o

alimento certo.98

A produção meritocrática, ao transformar os trabalhadores da elite em rentistas cujos

ingressos dependem da exploração do próprio capital humano, faz do trabalho um lugar

de supressão e não de expressão do verdadeiro eu do trabalhador supraordenado. Essa é

de fato a mesma alienação que Karl Marx diagnosticou na exploração do trabalho

proletário no século XIX. Com efeito, enquanto o progresso tecnológico torna os

trabalhadores semiqualeificados cada vez mais supérfluos para as exigências da economia

e, ao mesmo tempo, situa o trabalho superqualificado no centro da vida produtiva, a

meritocracia desvia para cima, na estrutura de classes, as principais aflições do

capitalismo. 99 A classe média cada vez mais supérflua assume o papel que no passado foi

ocupado pelo lumpemproletariado, enquanto o trabalho alienado

castiga a elite.

Para piorar a situação descrita por Marx, a elite, ao agir como rentista de seu próprio

capital humano, explora a si mesma, tornando-se não apenas vítima, mas agente da

própria alienação. Mais uma vez, a elite não deveria esperar solidariedade — não tem

esse direito — por parte daqueles que permanecem excluídos dos privilégios e benefícios

de uma casta alta. Mesmo assim, os trabalhadores supraordenados sofrem mais do que

apenas decepções de luxo, e a carga da alienação continua real e pesada para aqueles

sobre quem ela recai. Enquanto o capital físico e financeiro desobriga seu detentor de

satisfazer outras pessoas, o capital humano dirige e concentra todas as suas pressões,

implacavelmente, para aquele que o detém.

O contraste entre o caminho brilhante e irreal do meritocrata em direção à riqueza

extraordinária¹⁰⁰ e à antiga segurança conferida à elite por direito de nascença e títulos

não poderia ser mais gritante. Enquanto a riqueza tradicional permitia que o aristocrata

fosse mais verdadeiramente ele mesmo, a nova riqueza — expressa em capital humano

— condena o meritocrata a perder por completo seu autêntico eu. A meritocracia impõe

uma aflição espiritual aos trabalhadores supraordenados, condenando-os à ansiedade

existencial e a uma profunda alienação. Nenhuma renda e nenhum

status podem aliviar

isso. 101

AS MINAS DE SAL DE COLARINHO-BRANCO102

Até mesmo as realizações da elite revelam sofrimento e pressão — a autossupressão que a

competição meritocrática exige das elites. Recentemente, uma candidata à Yale College,

tentando mostrar seriedade intelectual e dedicação ao estudo, usou sua monografia de

admissão para se vangloriar de que certa vez, no ensino médio, quando conversava com

um professor de francês especialmente conceituado, ela urinou nas calças para não

interromper uma conversa intelectual e ir ao banheiro. 103 A pressão para relatar

conquistas permeia a cultura das faculdades de elite a tal ponto que os alunos dão nomes

a essa prática. Em Stanford, por exemplo, a expressão “síndrome do pato”104 designa o

contraste entre o suave deslizar do pato na superfície e o frenético bater de pés debaixo

d’água para impulsioná-lo. Um entrevistado por uma pesquisa recente da Escola de

Administração de Harvard com executivos de elite afirmou, orgulhoso, que “os dez

minutos que dedico a meus filhos à noite são um milhão de vezes melhores do que dez

minutos passados no trabalho”. 105 Dez minutos!

As deformações que a meritocracia impõe ao eu da elite mostram também um rosto

vidadamente trágico. Palo Alto, na Califórnia, por exemplo — onde quatro quintos de

seus moradores adultos têm diploma superior, 106 mais da metade deles tem pós-

graduação ou especialização e a renda familiar equivale a quase o triplo da média107 —, é

um modelo de escolarização meritocrática. A cidade gasta mais ou menos o dobro que St.

Clair Shores108 em educação por estudante. Em média, o aluno do ensino médio das

escolas públicas Escola Secundária Palo Alto (ou “Paly”) e Escola Secundária Henry M.

Gunn fica entre os 10% de melhor pontuação no SAT, 109 e mais de 70% deles vão para

faculdades de elite, com quarenta alunos por ano só em Stanford.110 Mas os jovens de

Palo Alto sucumbem tragicamente às tensões que precisam suportar para chegar ao

“sucesso” meritocrático. Nas últimas décadas, Paly e Gunn tiveram diversos episódios de

suicídios em série e, nos últimos dez anos, apresentam uma taxa de suicídio de quatro a

cinco vezes superior à média nacional. 111 Os suicidas às vezes se atiram debaixo dos trens.

Um aluno comparou o apito de trens da região, ouvido nas salas de aula a mais ou menos

cada vinte minutos, ao “canhão que dispara no filme Jogos vorazes cada vez que um jovem

morre”. 112

Os suicídios em série entre alunos do ensino médio em Palo Alto não são incomuns.

Alunos de escolas secundárias ricas costumam registrar índices mais elevados de abuso de

drogas e álcool¹¹³ do que os de escolas mais pobres, e apresentam depressão clinicamente

significativa e ansiedade em índices superiores à média nacional. ¹¹⁴ Essas tendências

resultam em níveis altíssimos de angústia. Numa pesquisa recente realizada em outra

escola secundária do Vale do Silício, ¹¹⁵ por exemplo, 54% dos alunos apresentavam

sintomas de moderados a graves de depressão e 80% apresentavam sintomas de

moderados a graves de ansiedade. Da mesma forma, hoje, os universitários¹¹⁶ têm o

dobro de possibilidades de receber diagnóstico de depressão do que na virada do milênio.

As faculdades também enfrentam suicídios em série, e a força-tarefa para a saúde mental

implantada pela Universidade da Pensilvânia em resposta a uma onda de suicídios

estabeleceu uma relação direta entre as pressões meritocráticas impostas aos estudantes e

“a desmoralização, a alienação e estados como ansiedade e depressão”. ¹¹⁷ Um relatório

mais abrangente¹¹⁸ produzido por um consórcio de educadores de elite (incluindo

participantes da Harvard’s Graduate School of Education) deplora o “frenesi

competitivo” que emoldura a admissão e adverte que a concorrência representa uma

ameaça direta à saúde mental dos candidatos.

A idade adulta não traz alívio para a elite. A alta tensão que permeia o trabalho

meritocrático retesa a elite em extremos de ansiedade que podem levar ao colapso.

Trabalhadores supraordenados — em Palo Alto, Nova York e em todo o país —

trabalham com uma intensidade frenética. O trabalho meritocrático intensifica as

pressões dentro da armadilha da meritocracia a ponto de assumir uma expressão física,

inscrita no corpo da elite. Um jovem executivo de banco de Nova York, [119](#) por exemplo,

conta que pegou um avião para reunir-se com um cliente, apesar de uma crise de

sinusite, teve um tímpano rompido durante o voo e acabou a reunião surdo de um

ouvido e sangrando antes de correr até a emergência ao voltar para casa. Um advogado [120](#)

conta que certa vez uma colaboradora desmaiou em plena sala de conferências, sua

equipe chamou uma ambulância e, depois que os paramédicos a levaram, todos voltaram

direto ao trabalho. (A colaboradora depois tornou-se sócia, e observadores consideram

que o desmaio contribuiu para a promoção, por demonstrar inequivocamente seu

compromisso com o trabalho.) [121](#) Há casos de executivos do sistema financeiro que

trabalharam literalmente até a morte, [122](#) como na ocasião em que um analista do

Goldman Sachs foi encontrado morto em decorrência de uma queda depois de repetidos

problemas relacionados ao excesso de trabalho. Esses relatos — de caminhos diretos ao

abatedouro — revelam uma disposição obsessiva para usar e mesmo abusar de si mesmo

que é mais comum entre atletas: são versões de colarinho-branco de atletas como o

jogador Ronnie Lott, da NFL, que decidiu amputar um dedo quebrado porque a cirurgia

e o gesso o impediriam de jogar uma partida importantíssima. [123](#)

Mesmo quando a cultura do trabalho meritocrático trata bem o corpo, pode agredir o

espírito. Os escritórios da Amazon podem ser menos brutais — menos fisicamente

trituradores — do que seus armazéns, mas mesmo assim são impiedosos e desumanos. Os

“princípios de liderança” da empresa pedem a seus gerentes que mantenham “padrões

incansavelmente altos” e “produzam resultados”. [124](#) Para conseguir isso, a Amazon exige

que seus gerentes se desafiem reciprocamente “mesmo quando for desconfortável e

exaustivo” e — tomando de empréstimo uma técnica tradicionalmente associada a

religiões e a Estados totalitários — sejam “abertamente autocríticos, mesmo quando for

desconfortável ou constrangedor”. [125](#) Como disse um de seus empregados, numa

apresentação sobre a cultura de trabalho na Amazon, o esforço, a crítica e a competição

contribuem para que “quase todas as pessoas com quem trabalhei já fossem vistas

chorando à mesa”. 126 Outro funcionário relatou recentemente uma análise de

desempenho em que seu chefe passou meia hora recitando uma ladainha incessante de

técnicas não dominadas e objetivos não alcançados para concluir com “Parabéns, vocês

foram promovidos”. 127

Surpreendentemente, outros observadores ligados à empresa, em reação à

apresentação, não reclamam de exagero por parte da Amazon nem acreditam que a

empresa seja exceção. Observadores do trabalho de elite acharam, em peso, o discurso da

Amazon esperado, comum e até mesmo banal. 128 Outros empregos de elite — em

empresas de tecnologia, bancos, advocacia e consultoria, e até mesmo em grandes

empresas e outras “minas de sal de colarinho-branco” — não são materialmente

diferentes. 129 A exaustão permeia o ambiente de trabalho da elite. 130

Para tornar-se parte da elite meritocrática, uma pessoa precisa ser capaz de absorver

de bom grado, ou pelo menos com estoicismo, as pressões da autoexploração. Os maiores

êxitos cabem exatamente aos que são capazes de manter o ritmo intenso sem interrupção

e sem perder o controle. Trabalhadores supraordenados sabem disso e entendem a

resistência como medida de status, mais ou menos da mesma forma como a classe ociosa

no passado entendia a polidez e o refinamento. A Amazon diz a seus gerentes que

quando eles “se chocam contra a parede” por causa do esforço e da pressão extremos do

trabalho, a única solução é “escalar a parede” .131 Um alto executivo de um banco de

investimentos observou recentemente que “é difícil ser vice-presidente de nível médio

sem passar noventa horas por semana na empresa” .132 Nas palavras de um executivo que

trabalha numa das quinhentas empresas listadas pela revista Forbes, candidatos à

administração, depois de comprovar competência e dedicação, enfrentam uma “prova

eliminatória derradeira”: “Algumas pessoas se desgastam, 133 tornam-se estranhas porque

trabalham o tempo todo [...]. As pessoas que estão lá em cima são muito inteligentes,

trabalham como loucas e não se desgastam. Continuam capazes de manter suas

faculdades mentais em dia e conciliar o trabalho com a vida familiar. Essas ganham a

corrida.”

Com todas as vantagens materiais de que desfruta, a elite meritocrática não consegue

garantir seu florescimento ou seu bem-estar. Nem uma resiliência excepcional consegue

apagar o gosto amargo que a vitória impõe aos vencedores do torneio meritocrático. Um

sentimento de infelicidade e mesmo de desconsolo domina cada vez mais o trabalho

supraordenado e a vida da elite. 134 Atualmente, cerca de dois terços dos trabalhadores

de elite135 confessam que abririam mão de uma promoção se o novo trabalho lhes

exigisse mais energia. E apelos chorosos em favor de um maior equilíbrio entre o trabalho

e a vida soam cada vez mais alto nos ambientes de trabalho de elite.

A insatisfação da elite está levando a meritocracia norte-americana a uma situação

que poderíamos chamar de “momento Vietnã”. 136 Quando o governo dos Estados

Unidos adotou o sistema de sorteio que na prática acabou com a isenção concedida a

universitários e estendeu a obrigação de ir lutar no Vietnã às famílias ricas, a elite

finalmente se manifestou contra a guerra. À medida que a armadilha da meritocracia se

fecha em torno das elites, até mesmo os ricos se voltam contra a desigualdade

meritocrática. Como disse recentemente um decano da Escola de Direito de Stanford

numa carta aos alunos, os advogados de elite são capturados por uma engrenagem

acelerada: salários mais altos exigem mais horas de trabalho para sustentá-los, horário de

trabalho prolongado exige salários mais altos para justificá-lo, e assim cada aumento gera

outro num círculo que parece interminável. “Aos interesses de quem isso atende?”,

lamentou o decano. Será que alguém quer mesmo isso? 137

Mas um apelo não é um projeto: quando as promoções são concedidas,

os

trabalhadores supraordenados aceitam e fazem seja qual for o esforço maior que os novos

cargos exijam, e o equilíbrio entre trabalho e vida privada continua sendo uma expressão

de desejo mais do que um projeto real. As tentativas de evitar a insatisfação meritocrática

são derrotadas pela lógica econômica da meritocracia: um proprietário de capital

humano só pode ter renda explorando a si mesmo e aceitando a recompensa dos

empregos brilhantes e a punição dos empregos opacos. A renda e a riqueza que a

meritocracia atribui a trabalhadores supraordenados não trazem liberdade nem

realização. Pelo contrário, essas vantagens nominais, na verdade, mantêm a elite cada vez

mais presa na cilada da meritocracia.

CAPÍTULO 3

A GUERRA DE CLASSES IMINENTE

Em geral, as elites aristocráticas se segregavam do resto da sociedade governada por elas.

Tradicionalmente, os aristocratas possuíam coisas, praticavam rituais e até mesmo

usavam roupas e consumiam alimentos que os destacavam das massas. Em alguns casos,

essas diferenças eram estabelecidas por lei (conhecida como lei suntuária), que proibia

os não aristocratas de ter ou consumir bens reservados à aristocracia.

A ordem implantada depois da Segunda Guerra Mundial apagou essas

diferenças,

pelo menos no que se refere à economia. Raça, gênero e sexualidade continuaram

dividindo a sociedade e impondo hierarquia e subordinação nos Estados Unidos em

meados do século XX, como sempre ocorrera. Mas com a renda e a riqueza não foi

assim. 2

Do ponto de vista material, Palo Alto não era tão diferente de St. Clair Shores em

1960. Cada cidade tinha seu sabor local: Jerry Garcia radicou-se em Palo Alto³ enquanto

Bob Seger tocava em Crow's Nest East, em St. Clair Shores. 4 A renda média e o preço da

moradia eram semelhantes nas duas cidades.⁵ O principal é que ambas cresciam em

ritmo constante: o Stanford Shopping Center foi inaugurado em Palo Alto em 1955,

para atender a uma demanda crescente de lugares para se fazer compras, 6 poucos anos

antes da construção do Shore Club Highrise Apartments, para atender à demanda de

moradias em St. Clair Shores.⁷

Palo Alto e St. Clair Shores ilustravam a época. Os salários nas duas regiões eram

equivalentes entre 1950 e 1970,⁸ e pessoas com formação universitária estavam

“visivelmente bem distribuídas” por todo o país: entre localidades rurais e urbanas, entre

regiões geográficas e mesmo entre as cidades. 9 A elite e a classe média se casavam e

tinham filhos da mesma forma, consumiam alimentos iguais, assistiam a filmes e

programas de TV idênticos e até tinham coisas semelhantes, compradas das mesmas

marcas que as produziam e nas mesmas lojas que as vendiam: os norte-americanos

compravam 90% de seus carros da Ford,¹⁰ Chrysler ou General Motors (cujos modelos

mais caros custavam talvez o dobro do preço de um carro médio), metade de suas

utilidades domésticas na Sears¹¹ e um terço de seus relógios na Timex.¹² O capitalismo

do pós-guerra criou uma sociedade democrática não apenas no aspecto político, mas

também nas esferas econômica e social. Bem provavelmente, pela primeira vez na

história escrita, os ricos e os outros levavam a mesma vida e até tinham as mesmas coisas.

Os norte-americanos de meados do século XX adotaram conscientemente essa

convergência democrática e louvavam sua sociedade sem classes, até mesmo na cultura

popular. Os fundamentos econômicos geravam práticas culturais de amplo e profundo

alcance na vida das pessoas, influenciando não apenas como elas viviam, mas também o

que pensavam sobre como viviam, instituindo um campo imaginário. F. Scott Fitzgerald

disse, num de seus contos, que “os muito ricos [...] são diferentes de você e eu”, e Ernest

Hemingway, por sua vez, respondeu por meio de um personagem: “Sim, eles têm mais

dinheiro. ”13 No que diz respeito à desigualdade econômica de meados do século,

Hemingway estava certo e Fitzgerald, errado. Os ricos e a classe média convergiam sem

rupturas. Quando a diferença de renda implantou uma ruptura na sociedade norte-

americana, foi para separar a classe média dos pobres. Fora da pobreza, a desigualdade

econômica do meio do século se apresentava como um borrão social. As diferenças

econômicas não desapareceram de todo, com certeza. Mas tornaram-se tão pequenas que

era habitual chamar as décadas do pós-guerra de período da Grande Compressão.

Hoje em dia, a meritocracia reinstaura as diferenças aristocráticas, enquanto a

desigualdade meritocrática transforma o borrão social — que no passado misturava os

ricos à classe média com pequenas diferenças de graduação — numa linha perfeitamente

demarcada que separa os ricos dos demais por uma diferença de qualidade.

A proporção entre a renda do 1% mais rico e a renda média agora é o dobro do que

foi em meados do século XX, enquanto a renda do quintil médio e a do inferior

convergem. 14 Além disso, as consequências da desigualdade meritocrática sobre a vida

tanto dos ricos quanto dos demais não se restringem a somas em dinheiro. Os ricos e os

outros se casam de modos diferentes:15 hoje em dia, 25% dos casamentos norte-

americanos unem duas pessoas com ensino superior (comparados a 3% em 1960). Os

ricos e os demais têm filhos em condições diversas e em circunstâncias domésticas

profundamente divergentes: 16 mulheres com ensino médio ou menos têm mais da

metade de seus filhos fora do casamento, vinte vezes mais que mulheres com ensino

superior ou pós-graduação. Os ricos e os demais têm passatempos distintos: os ricos

passam muito menos tempo em lazer passivo do que o restante, e se exercitam muito

mais tempo (de duas a cinco vezes) do que na época em que “próspero” era eufemismo

para “gordo”. Na atualidade, a boa forma é símbolo de status. 17 Os ricos e os demais

cultuam deuses diferentes, 18 ou pelo menos praticam religiões diferentes: protestantes de

denominações mais afeitas a rituais e símbolos, judeus e hinduístas são excepcionalmente

ricos e instruídos; protestantes de denominações evangélicas são mais pobres e menos

instruídos. Só os católicos espelham toda a sociedade. Os ricos e os outros vivem também

em mundos virtuais diferentes. Uma exaustiva análise de dados recentes do Google,

obtidos em buscas feitas nos condados mais ricos e menos ricos do país 19 (classificados

segundo um índice que inclui renda e educação), revelou que as buscas mais relacionadas

aos prósperos tinham a ver com câmeras digitais, carrinhos de bebê, Skype e turismo

externo, enquanto as buscas dos pobres se relacionavam a problemas de saúde, perda de

peso, armas, videogames, Anticristo, inferno e Arrebatamento.

Até a geografia separa os ricos dos demais. Palo Alto deixou St. Clair Shores para trás.

Hoje, a renda média em Palo Alto é de quase o triplo da renda média em St. Clair

Shores, e os preços médios das casas são mais de vinte vezes elevados em Palo Alto.²⁰ Os

moradores de Palo Alto têm três vezes mais probabilidades de cursar uma faculdade e

cinco vezes mais de ter uma pós-graduação ou especialização do que os moradores de St.

Clair Shores.²¹ As vizinhanças próximas ampliam o isolamento da elite: Palo Alto fica no

Vale do Silício, enquanto St. Clair Shores está na área metropolitana de Detroit.

Divisões semelhantes estão se abrindo por todo o país. Os salários regionais

geralmente divergiram nas quatro últimas décadas, e um grande abismo educacional

abriu-se entre a cidade e o campo: em 2000, a porcentagem de adultos jovens com curso

superior nas áreas rurais era a metade da porcentagem da cidade média. ²² Os portadores

de diploma de curso superior se concentram em alguns poucos lugares, e assim cerca da

metade dos casais em que ambos têm educação superior mora em grandes áreas

metropolitanas. ²³ A concentração é maior no extremo superior da escala

socioeconômica: três quartos dos entrevistados por uma recente pesquisa com ex-alunos

de Harvard, Princeton e Yale moram em áreas situadas entre as vinte mais bem

classificadas quanto a renda e educação. A metade deles mora nos 5% mais bem

classificados dessas áreas e um quarto, no 1% superior.²⁴ A elite, ademais, foi a principal

responsável pela mobilização que gerou essa distribuição, já que os jovens com educação

superior são duas vezes mais propensos a se mudar de estado do que jovens que só têm o

ensino médio. ²⁵

Isso faz todo o sentido: mudar-se para longe de casa é emocionante e representa uma

afirmação para o trabalhador supraordenado cuja identidade reside em seu emprego,

mas é assustador e solitário para um trabalhador de classe média, condenado a empregos

sem futuro, para o qual a autoestima repousa sobre laços comunitários. Assim, a

experiência de mudança — para trabalhar e para certas cidades — tornou-se em si

mesma uma marca da elite, um eixo da segregação econômica. ²⁶

A DIVISÃO MERITOCRÁTICA

A meritocracia divide a sociedade contra ela mesma. Remodela, à própria imagem, a

infância e a maturidade, a casa e o escritório. Os ricos e os demais agora trabalham, se

casam, têm filhos, socializam, leem, comem e rezam separados. Essas diferenças se

acumulam, e a divisão meritocrática torna-se grande demais para que a imaginação a

supere, de modo que os ricos e os outros não se sentem solidários entre si.

Todos esses desdobramentos seguem a lógica interna da desigualdade meritocrática.

Os ricos encontram noivos e noivas em escolas e principalmente em faculdades

frequentadas em peso por jovens de elite. Estruturam sua vida adulta para se

desempenhar como pais e educadores capazes de passar sua casta aos filhos. A

meritocracia influencia até mesmo a decisão da elite sobre onde morar. O capital físico

geralmente é fixo e necessariamente disperso, e assim a elite rentista se espalha

naturalmente por todo o país. O capital humano, pelo contrário, é móvel e, o que é da

maior importância, mais produtivo quando os trabalhadores supraordenados

desenvolvem juntas suas capacidades, em estreita proximidade. A meritocracia,

portanto, induz as famílias de educação mais esmerada a fugirem de alguns lugares e a

convergirem para outros. De todas essas formas, além de muitas outras, a desigualdade

meritocrática separa em múltiplos aspectos os ricos do restante, de modo que cada um

desses grupos leva uma vida que o outro dificilmente reconhece.

Embora Hemingway possa ter vencido a disputa com Fitzgerald em meados do século

XX, a desigualdade meritocrática cada vez mais justifica a opinião de Fitzgerald.

Enquanto o modelo econômico daquela época conquistou uma unidade de interesses e

ideais surpreendentemente profunda numa vasta classe média, a desigualdade

econômica agora ameaça dividir os Estados Unidos contra si mesmos, e numa

profundidade tão grande quanto a que se verificou outrora na divisão de raça e gênero.

O racismo e o sexismo têm raízes profundas na história norte-americana e duram até

hoje. Ambos introduzem rachaduras na sociedade que a questão de classe não elimina, e

persistentes desigualdades raciais de renda e sobretudo de riqueza mostram que o

racismo norte-americano funciona independentemente da classe social e que a

inferioridade racial persiste mesmo quando proibida por lei. [27](#) Mas a classe —

considerada junto com raça e gênero, e não em lugar dessas categorias — agora

proporciona um princípio organizador para uma estratificação social e econômica tão

poderosa quanto. Com efeito, a atual estratificação de classe gera desigualdades que se

parecem com as desigualdades que a segregação racial dentro da lei gerava em meados do

século XX. O que já se disse sobre a superioridade do atual abismo educacional entre

ricos e pobres comparado ao que separava brancos e negros na época de Jim Crow não

passa de uma instância de uma tendência mais geral. As diferenças econômicas quanto à

casa própria e nas taxas de desemprego, por exemplo, já aumentaram a ponto de se

equipararem às diferenças raciais da metade do século XX.²⁸ Agora, a desigualdade

econômica determina a vida mesmo dentro de grupos raciais: entre homens negros

nascidos no fim da década de 1960, por exemplo, os que abandonavam o ensino médio

tinham 59% de probabilidade de ir parar na cadeia em algum momento da vida,

enquanto os de formação superior tinham apenas 5% . ²⁹

Essas comparações não reduzem a importância da inferiorização racial, mas

esclarecem a questão de classe, que dessa forma é vista organizando a vida social e

econômica norte-americana na meritocracia. Citando o político e pensador vitoriano

Benjamin Disraeli (que descreveu um sistema de castas diferente), seria possível dizer

que, nos Estados Unidos de hoje, os ricos e os outros constituem “duas nações, entre as

quais não há comunicação nem solidariedade; ³⁰ que ignoram os hábitos, pensamentos e

sentimentos uma da outra, como se vivessem em zonas diversas ou habitassem planetas

diferentes; que são formadas por uma criação diferente, alimentadas por comidas

diferentes, organizadas de formas diferentes e não são governadas pelas mesmas leis”.

A desigualdade generalizada impõe uma ameaça à sociedade norte-americana que vai

bem além do sofrimento que a cilada meritocrática inflige a pessoas em particular, de

cada um dos lados da divisão meritocrática. A solidariedade social de meados do século

passado — a unidade de interesses e imaginação que levaram Hemingway a crer que os

ricos só eram diferentes por causa da riqueza — foi quebrada pela desigualdade

meritocrática. A desigualdade em ascensão torna a classe média vulnerável e insegura. [31](#)

A competição em que o ganhador leva tudo e dá à elite incentivos cada vez maiores para

defender sua posição. [32](#) E a educação de elite reformula a própria meritocracia para

frear a mobilidade social e subtrair oportunidades da classe média. Além disso, a

desigualdade meritocrática corrói também a unidade de ideais própria de meados do

século passado. [33](#) (Essa é a maior ameaça da meritocracia à solidariedade social, e a mais

profundamente enraizada em sua estrutura peculiar.) A meritocracia relaciona renda a

educação, e, por meio da educação, a trabalho, família, cultura e até mesmo a lugar,

dando novas dimensões de qualidade e quantidade às diferenças econômicas. Essa ampla

divisão impede que os ricos e os outros sequer imaginem um ideal de bem comum que

possam compartilhar acima dos limites de casta.

Andrew Carnegie, quando escreveu O evangelho da riqueza, no auge da Era

Dourada, dizia que “o problema de nossa era é a adequada administração da riqueza,³⁴

para que os laços da fraternidade ainda possam unir ricos e pobres numa relação

harmônica”. Hoje em dia, a divisão meritocrática ameaça cindir a sociedade devido a sua

profundidade e amplitude. Como disse o cientista político Robert Dahl, no fim da

Grande Compressão, com uma preocupação que se revelaria presciente, “se todas as

clivagens [numa sociedade]³⁵ ocorrem segundo as mesmas linhas [...] a gravidade dos

conflitos tende a aumentar. O homem que está do outro lado não é apenas um oponente;

em breve, torna-se um inimigo”.

Essa é a maneira como a meritocracia corrói a solidariedade social. Quando a

desigualdade meritocrática dá origem a classes sociais totalmente isoladas, convida à luta

de classes.

UMA NOVA CLASSE DOMINANTE

A política proporciona um campo de batalha natural à luta de classes.

Para começar, a desigualdade meritocrática devolve à elite um velho motivo para

dominar a competição política. As grandes fortunas incentivam essa interferência. O

interesse recomenda que os ricos entrem para a política como meio de defender sua

riqueza. O altruísmo também conduz os ricos à política: depois de comprar tudo o que

deseja para si própria, a pessoa naturalmente volta sua atenção para os outros. Além

disso, a meritocracia abre também um novo recurso para garantir o domínio, criando

uma nova reserva de poder da elite. As competências, práticas e instituições que levam os

trabalhadores supraordenados a dominar a vida econômica permitem que a elite domine

também a política, controlando as decisões e resistindo ao Estado quando não podem

tomar diretamente as decisões. Se a democracia institui o que Dahl chamou de

“responsabilidade permanente do governo em relação às preferências de seus cidadãos,

considerados politicamente iguais”,³⁶ a meritocracia corrompe a política democrática e

forma, a partir dos trabalhadores supraordenados, uma nova classe dominante.

Os ricos controlam as finanças das campanhas eleitorais numa proporção assombrosa.

O 1% mais rico dos norte-americanos contribui mais para as campanhas do que todos os

75% da parte de baixo da pirâmide. ³⁷ As grandes contribuições são ainda mais

concentradas, assim como as contribuições iniciais, que selecionam os prováveis

candidatos, limitando as opções definitivas oferecidas aos eleitores. Apenas 158 famílias

foram responsáveis por quase metade das contribuições de campanha na fase inicial das

eleições presidenciais de 2016, e, em outubro de 2015, essas famílias tinham contribuído,

juntas, com 176 milhões de dólares. [38](#) A rede de doadores super-ricos dos irmãos Koch

gastou cerca de 1 bilhão de dólares para promover políticas de livre mercado. [39](#)

Ao mesmo tempo, uma vez de posse do cargo, lobistas contratados pelas elites

dominam as leis propostas pelos candidatos eleitos. Hoje em dia, o número de lobistas

registrados em Washington é de mais ou menos o dobro do que no início da década de

1980, e os que trabalham para empresas, por conseguinte para a riqueza, e não para

agremiações ou pelo interesse público, constituem 98% desse aumento. [40](#) Mesmo quando

definido em termos estritos, o lobby se agiganta comparado às finanças de campanha.

Num ano normal, os pagamentos a lobistas registrados no governo federal passam de 3

bilhões de dólares, [41](#) e as grandes empresas gastam talvez dez vezes mais com lobistas [42](#)

do que com contribuições de campanha, cerca de 90% mais do que gastavam no fim da

década de 1990. [43](#) Além do mais, a influência da elite sobre a política vai muito além do

lobby formalmente registrado. As empresas, por exemplo, concentram suas doações

filantrópicas em causas ligadas a legisladores integrantes das comissões que controlam as

doações — de modo que a filantropia imita o lobby (alavancada por dinheiro público sob

a forma de abatimento nos impostos).⁴⁴ Num caso limite, o lobby junto a autoridades

converge para o financiamento privado e o controle de funções públicas: a Fundação

Walton⁴⁵ (ligada à fortuna do Walmart) gastou mais de 1,3 bilhão de dólares na

educação infantil, fundamental e secundária e se comprometeu a gastar mais 1 bilhão,

com foco nas escolas charter, escolas públicas autônomas não dependentes de um distrito

escolar (com a consequente neutralização dos sindicatos de professores).

Esse dinheiro todo não se gasta em vão. Os doadores, diretamente e por meio de seus

lobistas, controlam o tempo e a atenção de candidatos e ocupantes de cargos públicos. As

eleições começam,⁴⁶ naquela que é chamada de “primária do dinheiro”, com reuniões em

que os pré-candidatos cortejam grupos de doadores super-ricos, quase sempre em

cidades turísticas (como Rancho Mirage, na Califórnia; Sea Island, na Geórgia; ou Las

Vegas). A vitória eleitoral não acaba com a necessidade de levantar dinheiro. O

“cronograma diário normal” de um congressista exige mais de quatro horas bajulando

doadores. ⁴⁷ Isso representa o triplo⁴⁸ do tempo gasto em discussões políticas com eleitores não doadores, numa disparidade tão grande que às vezes se diz que os políticos

mais parecem operadores de telemarketing do que servidores públicos.⁴⁹ Quando Mick

Mulvaney — diretor do Escritório de Gestão e Orçamento do governo

Trump e (na

época em que eu escrevia este livro) chefe de gabinete da Casa Branca — declarou

recentemente, sobre sua conduta quando estava no Congresso, à Associação Americana

de Banqueiros que “se você for um lobista que nunca nos deu dinheiro, 50 não falo com

você. Se for um lobista que nos deu dinheiro, devo falar com você”, ele apenas verbalizou

o que todo mundo da política norte-americana sabe. Os políticos passam a maior parte

do tempo com doadores e lobistas cujas opiniões eles promovem.51

Não surpreende que a lei e a política sigam o caminho traçado por três elementos:

dinheiro, tempo e atenção. Às vezes, o dinheiro compra decisões quase que sem

dissimulação. Os investimentos da Fundação Walton transformaram a educação pública

em Washington, D.C., já que “na verdade [...] subsidiou todo o sistema de escolas charter

da capital do país, 52 promovendo o crescimento da escolarização de modo que quase a

metade dos alunos de escolas públicas da cidade agora estuda em escolas charter”. Em

outros casos, a influência é menos óbvia — mais dissimulada —, mas não menos real. O

sistema financeiro, pretendendo flexibilizar as normas que, em consequência da crise

financeira, limitavam a negociação de certos derivativos impostas pela Lei Dodd-Frank

de Reforma de Wall Street e de Proteção a Consumidores, passou por

cima das

comissões de finanças da Câmara de Representantes e do Senado, de atuação

relativamente pública, e dirigiu seu lobby às comissões de agricultura, menos visíveis

(cuja jurisdição sobre os derivativos vem de medidas tomadas por agricultores no século

XIX para estabilizar o preço das commodities). 53 Às vezes, o lobby dá resultados talhados

tão exatamente sob medida para interesses específicos que a política vira praticamente

uma farsa. O lobby dos cassinos, ávido para atrair turistas (principalmente para Nevada),

conseguiu isentar ganhadores no blackjack, no bacará, nos dados, na roleta e na roda da

fortuna das restrições do regime de impostos usado para impedir turistas estrangeiros de

cometer fraudes fiscais. 54

Esses exemplos não são exceção. São normais, até mesmo lugares-comuns. Estudos

sistemáticos mostram que a lei e as medidas de governo são sensíveis às preferências da

elite e permanecem quase totalmente indiferentes às preferências de todos os demais.

Com efeito, os ricos dominam até mesmo os estamentos superiores da classe média:

quando as preferências entre o nonagésimo e o septuagésimo percentis em renda

divergem, as medidas continuam a atender ao nonagésimo percentil e a se importarem

minimamente com o septuagésimo. 55 Mesmo quando a classe média

e os pobres se unem

contra os ricos, a política se ajusta às preferências dos ricos e ignora as preferências

comuns da classe média e dos pobres. 56 A desigualdade econômica gera desigualdade

política, e a meritocracia sabota a democracia.

A INDÚSTRIA DE DEFESA DA RENDA E O ESTADO DE DIREITO57

A meritocracia sabota a política democrática não só no atacado, quando se fazem as leis,

mas também no varejo, quando elas são aplicadas particularmente a uma pessoa. A

meritocracia criou uma nova classe de banqueiros, contadores, advogados e outros

profissionais superqualificados que procuram receber tratamento diferenciado por parte

do governo — referentes a exigências regulatórias ou a elisão fiscal. Esses serviços

profissionais se agigantam quando comparados a contribuições de campanha, gastos com

lobby e filantropia, mesmo juntos. Só para intermediar transações imobiliárias e

administrar imóveis existem em atividade58 mais de 15 mil advogados. A renda total dos

cem maiores escritórios de advocacia dos Estados Unidos59 chegou a 90 bilhões de

dólares em 2017, enquanto a renda dos quatro maiores escritórios de contabilidade

chegou a 134 bilhões60 e a renda dos dez maiores bancos de investimentos ultrapassou os

250 bilhões.61 O exercício de todas essas profissões dá aos ricos o direito de contornar as

normas e, portanto, tiram dos demais o direito de submeter os ricos às leis. Elas são, além

do mais, criações da meritocracia — da formação que a educação meritocrática oferece e

das rendas astronômicas geradas pelo trabalho meritocrático. Dessa forma, a

meritocracia produz diretamente um novo meio de corromper o governo democrático.

A ideologia dissimula essa alavanca de poder da elite. O senso comum acha que todos

os donos de imóveis usufruem dos mesmos direitos e da mesma proteção — que possuem

coisas da mesma forma —, seja qual for ou quanto valha sua propriedade. Desse ponto de

vista, [62](#) a relação do Estado com a propriedade privada seria cega, de modo que as

grandes fortunas e os pequenos patrimônios teriam a mesma proteção legal: um fundo de

hedge bilionário seria dono da própria carteira exatamente da mesma forma que um

professor do ensino médio é dono da própria casa. Mas, na verdade, o tamanho tem

influência quantitativa e qualitativa sobre os direitos de propriedade. Uma pessoa da

classe média é obrigada a cumprir todos os regulamentos determinados pelo Estado e a

pagar todos os impostos exigidos. Quando o imposto da propriedade do professor

aumenta, ele paga. Mas uma pessoa rica pode usar sua fortuna inflada para pagar

profissionais qualificados e assim escamotear regulamentos e impostos, confrontando o

Estado de igual para igual e até mesmo em vantagem. 63 Um bilionário que se depara com

um novo imposto pode reestruturar seu patrimônio, usando recursos contábeis

perfeitamente legais para deixar de pagar a maior parte da dívida, ou até mesmo toda ela.

A classe média é o alvo das leis, o que deixa suas posses diretamente vulneráveis a

regulamentos e impostos. Os ricos, pelo contrário, têm a opção de aceitar ou rejeitar a lei,

o que protege suas propriedades da intervenção do governo.

A meritocracia reforça o poder da elite de desafiar o Estado. A desigualdade

meritocrática cria incentivos para que os trabalhadores mais qualificados fiquem ricos ao

dedicar-se a defender a fortuna de gente ainda mais rica contra a intrusão do governo.

Ao inventar o setor de empregos privados supraordenados, a meritocracia dota uma

categoria de trabalhadores — contadores, executivos de bancos e advogados — dos meios

e dos motivos para bloquear as tentativas do Estado de se apropriar da riqueza da elite ou

mesmo de impor-lhe regulamentos.

Esses empregos são novos — criação direta da meritocracia. Historicamente, o setor

privado nunca valorizou competências administrativas e profissionais, e o Estado (que

exigia essas competências) não tinha concorrente privado para a força de trabalho de

elite. No início do século XX, servidores civis de alto escalão

ganhavam de dez a vinte

vezes a média salarial. 64 Até o meio do século, a renda dos funcionários de elite

continuava equiparada à de seus congêneres do setor privado. Em 1969, um congressista

ganhava mais do que poderia ganhar como lobista; 65 um juiz federal ganhava talvez a

metade do que ganharia no comando de um escritório de advocacia; 66 e o secretário do

Tesouro recebia um salário menor mas comparável ao que ganharia trabalhando no setor

financeiro.67 Os trabalhadores mais preparados e mais capacitados, portanto, gravitavam

em torno do governo ou de outros empregos públicos (como quando filhos não

primogênitos da aristocracia, privados das terras herdadas somente pelo mais velho,

entravam para as Forças Armadas ou para o clero),68 simplesmente porque não tinham

alternativa melhor nem tampouco confiável na iniciativa privada. Isso mantinha os

reguladores à frente dos que deviam ser regulados e ajudava o Estado a controlar até os

mais ricos.

A desigualdade meritocrática, pelo contrário, aumenta nitidamente os salários do

setor privado, mesmo quando os melindres democráticos mantêm os salários públicos

estagnados ou em queda. Juntos, esses desdobramentos reverteram por completo a antiga

ordem, e assim os trabalhadores supraordenados ganham, hoje, muitas

vezes mais no

setor privado do que nos serviços públicos. 69 Tornando-se lobista, um congressista pode

multiplicar seus rendimentos por dez, indo de 175 mil a possivelmente 2 milhões de

dólares. 70 O presidente da Suprema Corte ganha em torno de 270 mil dólares anuais,

enquanto os mais lucrativos escritórios de advocacia pagam, em média, mais de 5 milhões

a seus sócios por ano, ou cerca de vinte vezes aquele salário (o bônus de assinatura de

contrato pago a ex-assessores da Suprema Corte, depois de apenas dois ou três anos de

formados em direito, está em 400 mil dólares).71 Já o secretário do Tesouro ganha pouco

mais de 200 mil dólares anuais, enquanto os CEOs do JPMorgan Chase, Goldman Sachs

e Morgan Stanley têm renda média de 25 milhões por ano, valor superior em mais de

cem vezes. 72

Em números absolutos e mesmo relativos aos do setor público, os salários da elite no

setor privado são astronômicos. Sobretudo, e essencialmente, a ruptura qualitativa entre

o custo de vida de ricos e o do restante se encontra acima dos salários dos servidores

públicos de elite, mas abaixo dos salários dos trabalhadores de elite do setor privado —

lobistas, advogados, contadores, executivos de bancos — que exercem influência privada

sobre as políticas públicas. (Isso é quase inevitável, já que o preço da

moradia nos bairros

de elite é determinado pelos salários dos trabalhadores de elite do setor privado que

compram essas casas.) De certa forma, os trabalhadores públicos de elite ganham muito

dinheiro — diversas vezes a renda média. Mas não se precisa de muita imaginação para

entender que a vasta elite de servidores públicos ambiciona naturalmente a sociedade de

seus pares do setor privado: deseja morar nos mesmos bairros, mandar os filhos às

mesmas escolas e, de modo geral, conviver em termos de igualdade com as pessoas que

conheceram na faculdade ou na pós-graduação e com quem alternam na vida diária

profissional. Funcionários públicos de elite não precisam ser mercenários ou corruptos

para se apropriar de rendimentos mais elevados ou entrar para a sociedade dos ricos

quando se apresentam oportunidades no setor privado.

E as oportunidades surgem invariavelmente. Servidores públicos de elite têm a exata

formação e competência que o setor privado meritocrático valoriza. (A aversão da

meritocracia ao preconceito estende esses incentivos a todos os trabalhadores de elite —

a atual sócia-presidente do hiperelitista e conservador escritório de advocacia Cravath,

por exemplo, é filha de imigrantes paquistaneses⁷³ —, de modo que já não existe um

subconjunto de superqualificados forçado pelo chauvinismo a opor

resistência aos ricos

em vez de servi-los.) Os órgãos do governo tornaram-se, à sombra desses incentivos,

“agências de emprego mal disfarçadas”, [74](#) ligando servidores públicos a futuros

empregadores privados. Mesmo ocupantes de cargos para os quais foram eleitos

começaram a participar desse esquema. Em 1970, apenas 3% dos membros aposentados

do Congresso se tornavam lobistas; hoje, 42% dos representantes e 50% dos senadores

tornam-se lobistas ao deixar o serviço público. [75](#) (Essa transição é tão comum que se

tornou esperada: quando Eric Cantor deixou o cargo de líder da maioria na Câmara de

Representantes, por exemplo, o conselho editorial do The New York Times previu que

ele aceitaria um cargo no setor financeiro. Com efeito, Cantor entrou para uma boutique

de investimentos, escolha que o Wall Street Journal achou normal, já que ele “era visto

havia muito tempo como o elo entre o Partido Republicano e Wall Street”).[76](#)

Acima de tudo, o talento agora se encaminha para o setor privado em números tão

grandes — em proporções demográficas — que chegam a transformar cidades inteiras.

O mercado de trabalho de elite em Washington hoje é dominado não pelas contratações

do governo, mas por uma iniciativa onipresente e inevitável do setor privado, que visa a

atrair servidores públicos: descansos de mesa com anúncios de “Precisa-se” nos cafés de

Washington — para empregos privados que pagam salários iniciais de 250 mil dólares

anuais, ou mais, para funcionários de escalão intermediário — são vendidas com anos de

antecedência. 77 Com efeito, Washington está hoje entre as cidades líderes em negócios

de empresas de capital de risco. 78 E o talento que flui agora para empresas e profissões

liberais que procuram exercer influência sobre medidas do governo é tanto que a área

metropolitana de Washington recentemente acrescentou mais de 20 mil domicílios ao

1% mais rico da população — muitíssimo mais que qualquer outra cidade — e ganhou

mais pessoas com ensino universitário do que qualquer outra área metropolitana. 79

Numa cidade onde outrora “empresários terceirizados da área da defesa sabiam que não

deviam usar relógios mais preciosos que os dos almirantes”, proliferam agora

concessionárias de carrões e restaurantes cujos preços chegam a 200 dólares por pessoa,

sem vinho. 80

A meritocracia encaminha a maioria esmagadora desses talentos para servir o lado

privado da interface entre a regulação do governo e os ricos — para proteger os interesses

da elite econômica contra o Estado. Toda uma indústria agora se dedica a defender a

renda e a riqueza da elite — combatendo, como disse recentemente um folheto do

Citigroup dirigido a seus clientes de maior patrimônio líquido, “os meios de

expropriação da riqueza”⁸¹ praticados por “sociedades organizadas” para confrontar a

“plutocracia”. Essa indústria defensora da renda sobrepuja o Estado, às vezes

literalmente. Um antigo assessor de assuntos econômicos de Donald Trump, Gary Cohn,

diz que “só os babacas pagam imposto sobre herança”. ⁸² O linguajar de Cohn pode ser

grosseiro, mas resume um fato: o esforço sistemático da elite — que inclui uma estratégia

de imprensa, contribuições de campanha, lobby e planejamento tributário —

praticamente acabou com o imposto sobre herança. Uma mistura de altas isenções e

generosas oportunidades de planejamento tributário permitiu que, em 2016, antes ainda

que a reforma tributária de 2017 reduzisse ainda mais os impostos, menos de 5,3 mil

famílias em todo o país pagassem imposto sobre herança.⁸³

O caso do imposto sobre herança é extremo, mas não excepcional. O amplo

complexo de advogados, contadores e banqueiros que orientam os ricos sobre paraísos

fiscais é grande o suficiente para permitir às pessoas que, como se diz no setor, têm alto

patrimônio líquido (são donas de mais de 30 milhões de dólares em ativos investíveis)

movimentarem no total cerca de 18 trilhões de dólares em paraísos fiscais. 84 Além disso,

ao longo das mesmas décadas em que a fatia da renda nacional que coube ao 1% mais rico

quase dobrou, as alíquotas de imposto que essa população pagava caiu possivelmente um

terço. 85 Quando Warren Buffett apregoa que paga impostos por uma alíquota menor

que a de sua secretária, 86 refere-se não a um caso extraordinário, mas apenas limítrofe,

de uma situação generalizada. Os ricos alavancaram seu poder econômico em ascensão

para reformular o sistema fiscal norte-americano de modo que, em conjunto, um sistema

outrora progressivo tornou-se de fato nivelado. 87 Mesmo quando são apanhados em

flagrante, os ricos raramente são punidos. O Departamento de Justiça de Obama, por

exemplo, não indiciou nenhum dos financistas que causaram a crise financeira de 2008,

em parte porque os promotores encarregados do caso passaram para o setor privado. 88

A ELIT E EMPODERADA

Ao criar trabalhadores supraordenados, a meritocracia dá à elite uma ferramenta feita

sob medida para torná-la ingovernável de fato. Essa situação evoca, singularmente, a

Idade Média. A Coroa e cada um dos nobres locais deviam sua posição ao poder de

combate de um pequeno número de cavaleiros fortemente armados. As normas sociais

louvavam por igual a bravura militar, indiferentes ao fato de estar a serviço de um senhor

local ou de um rei distante, e louvavam as virtudes cristãs de forma independente das

distinções baseadas em divisões políticas seculares. Esse sistema permitia que os ricos

competissem diretamente com o Estado pelos principais indicadores de poder e status,

não apenas em termos materiais, mas também morais. A competição direta debilitava a

Coroa e fortalecia os senhores locais.

Desde a era medieval até meados do século XX, uma série de acontecimentos

interconectados conduziu o Estado e as elites privadas por caminhos distintos. O Estado

monopolizou a força física, enquanto as elites dominaram a vida econômica, entre outros

motivos, por deterem o capital — também os escravos e as máquinas industriais — do

qual dependiam as rendas volumosas. E o Estado dominava a virtude pública, que

assumia uma roupagem cívica ou mesmo patriótica, enquanto as elites davam destaque a

virtudes baseadas numa ética de lazer extravagante. A divisão social do trabalho permitia

que o Estado conseguisse o domínio na esfera pública, relativamente livre de

concorrência privada direta.

Por fim, a meritocracia mais uma vez confronta o Estado e as elites privadas na

disputa direta pelo mesmo ativo essencial (o capital humano dos

trabalhadores

supraordenados) e pelas mesmas virtudes essenciais (qualificação, esforço e capacidade

de trabalho). E, assim como os reis no feudalismo lutavam para resistir à influência

privada dos nobres que competiam diretamente pelo ativo que avalizava seu poder e

status, o Estado norte-americano hoje luta para resistir à influência privada dos ricos que

competem diretamente pelo trabalho supraordenado.

De todas essas maneiras, no atacado e no varejo, a meritocracia empodera a elite para

que domine a política. Em vez de atender cidadãos “considerados politicamente iguais”, o

governo se impõe à classe média e faz concessões à elite meritocrática. A meritocracia

corrói a democracia, elevando os ricos a uma classe dominante.

CORROMPIDA PELO MÉRITO

Além da distorção do processo político, a desigualdade meritocrática corrompe também

os ideais políticos e degrada aqueles que praticam uma política democrática. A ofensa

moral implícita na desigualdade meritocrática assombra a vida política, tornando os ricos

complacentes e os demais, ressentidos. As elites se separam de uma sociedade de cujo

apoio político já não necessitam e, sem constrangimento, se assumem como virtuosas.

Enquanto isso, os trabalhadores e a classe média adotam o ódio populista e o

ressentimento xenófobo, rejeitam o saber e as instituições e atacam tudo o que lhes

parece estranho ou desconhecido. A desigualdade que é reconhecida como injusta pode

recriminar seus beneficiários e enobrecer quem assume seu ônus, como quando Martin

Luther King Jr. respondeu à intolerância ensinando que “o ódio não suprime o ódio, só o

amor pode fazer isso” .89 Mas, hoje, a desigualdade que parece justificada degrada os dois

lados da divisão meritocrática.

A meritocracia corrompe mais obviamente os valores da elite avalizando a opinião

segundo a qual, como escreveu John Dryden, “ele, o mais meritório, sozinho deve

reinar” .90 De um jeito não tão óbvio, mas com as mesmas consequências, a meritocracia

também torna as elites ao mesmo tempo defensivas e complacentes: excessivamente

sensíveis aos males associados à discriminação não meritocrática e indiferentes aos males

produzidos pela meritocracia em si.

Por um lado, as elites meritocráticas transformam preconceitos destituídos do brilho

meritocrático — baseados em raça, etnia, gênero ou sexualidade — em pecados capitais e

irremissíveis, os quais devem ser totalmente suprimidos não importa a que preço. As

normas amplamente aceitas que regem a vida cotidiana da elite, portanto, exigem certa

medida de cuidado e moralismo em torno de políticas identitárias que

não têm

correspondente em outros aspectos da moral. A sociedade da elite perdoa (e até mesmo

ignora) o egoísmo, o descontrole, a crueldade e outros defeitos sempre reconhecidos

como tais, mas intolerância e preconceito, se expressos, podem pôr fim a uma carreira.

Tal moralismo se mostra seletivo, destacado da solidariedade para com as dificuldades e

desordens, e às vezes desproporcional aos males em questão. Pessoas decentes que não

fazem parte da elite reconhecem que a intolerância é errada, mas tendem a enxergar o

preconceito como um delito comum, como a cobiça ou a avareza, algo condenável,

embora também compatível com a indulgência cabível para com as fraquezas humanas.

A intolerância causa efetivamente enormes danos individuais e sociais, e, em geral, as

acusações contra instituições de elite — sobretudo universidades — de sucumbir ao

politicamente correto acontecem por motivos políticos ou então por má-fé. Mas elas

encerram a importante verdade de que a denúncia do preconceito feita pela elite pode

ser excessivamente dura e, até certo ponto por esse motivo, excessivamente friável.

A grande preocupação da elite com a diversidade e a inclusão também tem cheiro de

interesse. Ao contrário de outras transgressões, o preconceito ataca os fundamentos

morais da meritocracia, despertando a suspeita de que as vantagens se devem mais ao

privilegio discriminatório do que ao mérito. A meritocracia exige apurada vigilância

contra o preconceito para sustentar as desigualdades que ela tenta legitimar, apesar de

seu tamanho e instabilidade cada vez maiores. A identidade política elaborada e frágil

que governa a vida da elite decorre inexoravelmente das bases meritocráticas dessa elite.

Por outro lado, no que se refere às desigualdades que não podem ser atribuídas a uma

identidade política, a meritocracia predispõe as elites ao desprezo chauvinista ou mesmo

à crueldade. A correção política não inclui a denúncia contra quem chama as

comunidades rurais de “atrasadas”, os sulistas de “provincianos”, os sertanejos de “escória

branca” e grande parte dos Estados Unidos de “país de passagem”. Com efeito, opiniões

respeitadas da elite tanto racionalizam quanto condenam esses insultos: um ensaio muito

lido publicado recentemente pela National Review, por exemplo, atacava comunidades

de trabalhadores brancos como “ativos [...] economicamente negativos”, [91](#) assim como

“moralmente [...] indefensáveis”, e como “escravos do vício e de uma cultura egoísta cujos

principais produtos são a miséria e agulhas usadas para heroína”, concluindo que “eles

merecem morrer”; e um colunista do The New York Times, depois de observar que

imigrantes superam norte-americanos natos na competição meritocrática, chamou

cidadãos norte-americanos natos de “piscina estagnada em que nossas perspectivas

nacionais correm risco de afogamento” [92](#) e propôs (agora num tom sarcástico) que só a

deportação em massa de norte-americanos natos pode salvar os Estados Unidos. Até

mesmo políticos — apesar do custo da ofensa causada — demonstram indisfarçável

desprezo pelas classes trabalhadora e média: Paul Ryan dividiu o mundo entre

“tomadores” e “fazedores”; [93](#) Mitt Romney, igualmente, lamentou que os norte-

americanos “dependentes do governo” [94](#) sejam contrários “a assumir responsabilidades

pessoais e cuidar da própria vida”; Barack Obama indicou que conservadores “amargos”

de classe média “apegam-se” a armas, [95](#) religião e preconceito para conservar o respeito

por si mesmos diante do fracasso em se manter na concorrência econômica (leia-se

meritocrática); e Hillary Clinton aplicou a metade dos partidários de Donald Trump o

rótulo de “deploráveis”. [96](#)

A meritocracia chega a estender esses insultos até mesmo aos poucos norte-

americanos de classe média que conseguem ser admitidos na casta das instituições de

elite. Os grupos de “profissionais de primeira geração” integrados por alunos de classe

média nas melhores universidades intitulam-se de “grupos de afinidade” dentro do

modelo de identidade política baseado em raça, gênero ou orientação sexual. Mas a classe

média mantém com a elite uma relação de identidade nitidamente diferente da que se vê

nesses outros grupos. Uma aceitação autêntica da diversidade e da inclusão permite a

uma instituição de elite dizer a negros, mulheres e gays que, embora sua cultura não seja

perfeita, ela se compromete a recebê-los em seus próprios termos e apoiando seu eu

autêntico. Mas as grandes universidades não podem dizer nada parecido aos alunos de

classe média. Na verdade, dizem o contrário: seus ideais meritocráticos e seu modelo de

negócios exigem que elas apaguem a identidade original dos alunos de classe média para

transformá-los em elite. Seria inacreditavelmente ofensivo que a Escola de Direito de

Yale dissesse a seus alunos negros: “Venham estudar conosco, vamos transformá-los em

brancos.” Mas Yale — por motivos estruturais que não consegue evitar — se propõe

abertamente a apagar a identidade de classe média de seus alunos que se tornarão

profissionais de primeira geração.

A exclusão meritocrática, com suas consequências estatísticas, agora se aproxima da

exclusão racial que contamina a vida norte-americana. Mesmo quando a meritocracia

declara justas suas desigualdades, leva para as elites uma preocupação interminável com a

política de identidade, obrigando-a a adotar atitudes que de inúmeras formas insultam

categoricamente os trabalhadores ociosos e a classe média.

XENOFOBIA E POPULISMO NA CLASSE MÉDIA

A desigualdade meritocrática corrói também os valores políticos de fora da elite, gerando

ressentimentos cujo perigo se equipara ao da complacência da elite. Os norte-americanos

que não desfrutam os benefícios que a meritocracia confere à elite mesmo assim

permanecem sujeitos ao charme da meritocracia. Sucumbem à admiração pela

competência e pelo esforço, e pela associação meritocrática entre dedicação ao trabalho e

honra, só que agora como ataque frontal a sua autoestima. Toda inovação meritocrática

confronta a classe média como mais um instrumento de seu abandono, e toda adesão

meritocrática da diversidade e da inclusão confronta a classe média reafirmando sua

exclusão.

A dignidade ferida corrompe os valores da classe trabalhadora e da classe média de

modo que espelham quase perfeitamente a corrupção moral da elite. Enquanto as elites

exageram nas políticas de identidade pessoal, os demais norte-americanos adotam a

xenofobia. E enquanto as elites valorizam as credenciais e as instituições que constituem

o sucesso meritocrático, os demais vituperam contra a ordem estabelecida e adotam o

populismo.

Ao estabelecer que a desigualdade é justificada, a meritocracia priva os que estão

abaixo dela de um opressor contra quem dirigir clamores de justiça. Além do mais, a

admiração da elite meritocrática pelas políticas de identidade, ao lado do aberto

desprezo pela força de trabalho semiqualficada, acende ressentimentos contra grupos

minoritários que estão entre os brancos desrespeitados. Uma virulenta xenofobia decorre

inevitavelmente desse padrão, apropriando-se da posição ideológica dos que estão presos

no extremo inferior da desigualdade meritocrática ascendente e levados pela

meritocracia a se sentirem rejeitados na própria terra em favor de estrangeiros. [97](#) A

xenofobia, como todo ressentimento, funciona como “anestesia” ou “narcótico”, [98](#)

atenuando a vergonha internalizada da exclusão social e econômica nominalmente

justificada.

Para piorar as coisas, a meritocracia — exatamente porque justifica as desigualdades

econômicas e dissimula as classes — nega aos norte-americanos comuns uma linguagem

moral por meio da qual explicar e articular os males e erros de sua exclusão cada vez

maior (e alimenta, nos brancos, temores raciais cujas raízes remetem à

sociedade

escravagista da era colonial). 99 Tornam-se “vítimas sem uma linguagem de

vitimização”. 100 Os que não conseguem ter êxito na competição meritocrática, portanto,

dão a suas queixas a única moldura que a meritocracia permite, construindo uma

identidade política por si mesmos. Declarações xenófobas cada vez mais frequentes

vindas de uma identidade branca, masculina, heterossexual ou cristã — e as queixas de

que a elite discrimina essas identidades — decorrem inevitavelmente das limitações da

estrutura econômica e ideológica da desigualdade meritocrática.

Ao literalmente proibir-lhes de terem para onde ir, a meritocracia transforma os

brancos que deixa para trás em xenófobos. Um eleitor branco de classe média em

Indiana, falando da atração exercida por Donald Trump, explicou recentemente que “a

própria ideia” 101 de privilégio branco irrita os que estão de fora da elite “porque eles

nunca a experimentaram num nível que pudessem entender. Você ouve falar de

privilegio e pensa em dinheiro e oportunidades, e eles não têm isso”.
A ideia

meritocrática de que um homem branco que não consegue se sair bem
deve ser deficiente

atiga, de alguma forma, esse ódio (não menos porque o charme da
meritocracia faz os

que ficam de fora sentirem-se deficientes). E a fixação meritocrática
na diversidade e na

inclusão canaliza o ódio para uma identidade política xenófoba e
sexista. O eleitor de

Indiana prosseguiu: “E você vê gente chamando-os de estúpidos e
deploráveis. 102 Bem,

por quanto tempo você acha que pode xingar as pessoas de estúpidas e
deploráveis antes

que elas fiquem bravas?” Quando necessidades prementes são
impedidas de se expressar

em forma de exigência de justiça, elas se expressam como exigência de
injustiça. 103

A meritocracia produz espontaneamente não apenas xenofobia, mas
também

populismo — profunda e generalizada desconfiança em relação ao
conhecimento e às

instituições. Como a meritocracia associa qualificação e conhecimento
às elites, ela

condena os trabalhadores da classe média que valorizam
conhecimento e qualificação a

assumir a própria exclusão e degradação. A resistência à desigualdade
meritocrática — e

mesmo a autoestima diante da exclusão meritocrática — exige a
rejeição das instituições

e do conhecimento por meio dos quais a meritocracia opera.

Essa lógica ganha expressão concreta nos ressentimentos de classe nos Estados Unidos,

mais direcionados a categorias profissionais do que aos super-ricos empreendedores ou

herdeiros: não a oligarcas, mas, sim, a médicos, executivos de bancos, advogados e

cientistas, pessoas que as classes trabalhadora e média percebem, nas palavras de um

ensaio muito discutido, como “mais instruídas” e que “muitas vezes se acreditam

superiores”. [104](#)

Esse enfoque mistifica os profissionais, mas reflete com precisão a desigualdade

meritocrática na estrutura econômica e social. As categorias profissionais, juntamente

com as instituições (escolas e empresas) que qualificam e desenvolvem esses profissionais,

administram o sistema meritocrático que exclui as classes trabalhadora e média da renda

e do status. As categorias profissionais reconstroem o trabalho e a produção para relegar

à desocupação todos os que não sejam trabalhadores supraordenados, ainda que

valorizando o trabalho. A educação de elite, portanto, não apenas beneficia os que a

recebem, como prejudica os que não a recebem, tornando improdutivas a qualificação e

as técnicas da classe média. O brilho dos empregos brilhantes é responsável pela

opacidade dos empregos opacos.

Cidadãos comuns entram em relacionamentos muito diferentes dos

super-ricos. Está

claro que o super-rico pode ter enriquecido sem merecimento (quando recebe herança)

ou mesmo por meios condenáveis (ao explorar os vulneráveis). Mas qualquer peso que a

riqueza deles lhes imponha permanece idiossincrático. Os oligarcas podem

eventualmente explorar a classe média, mas não personificam as normas e os costumes

que determinam a dominação sistemática dos ricos sobre os demais. E cidadãos comuns

só encontram os super-ricos nas ilhas da fantasia das revistas de famosos e nos reality

shows da TV. Deve-se dizer que os super-ricos se esquivam do ressentimento das classes

trabalhadora e média exatamente porque abordam a meritocracia de um novo ângulo

distorcido: o privilégio não se justifica pela ordem meritocrática que mantém a

desigualdade generalizada, e assim as pessoas comuns podem objetá-la num registro

menos apaixonado ou mais magnânimo, ou simplesmente decidir deixar as coisas como

estão. A regra segundo a qual a desigualdade meritocrática gera raiva, resistência e

mesquinhez exatamente porque se afirma justificada não se aplica aos oligarcas. Com

efeito, abrir uma empresa permite sucesso econômico fora das instituições de elite, e sem

traição de classe. Portanto, não é de surpreender que o ideal de prosperidade da classe

média não seja tornar-se profissional, mas ter uma empresa própria.

105

A desigualdade meritocrática leva a desconfiar não só de certas profissões e

instituições, mas também da ideia geral de Estado de direito e do corolário segundo o

qual tanto a vida pública quanto a privada devem ser reguladas por instituições e seus

representantes, e não pela autoridade pessoal de um líder carismático. Os processos legais

e o Estado de direito dão fundamento à visão imparcial da propriedade que a renda e a

riqueza da meritocracia exploram com sucesso, incluindo a frustração das iniciativas

democráticas no sentido de redistribuir impostos e regulamentos. A desigualdade

meritocrática avançada, portanto, faz da própria elite meritocrática um grupo de

interesse político e transforma o processo legal e o Estado de direito em ferramentas

políticas manejadas pelas elites; na prática, como instrumentos da luta de classes. Mais

uma vez, para o restante da sociedade, situar as instituições do Estado de direito acima do

governo democrático significa, de fato, aceitar a legitimidade do próprio

desempoderamento. O populismo não é uma erupção espontânea de ressentimento

maligno, mas uma reação natural e até adequada à extrema desigualdade meritocrática.

A meritocracia, portanto, está longe de ser inocente na atual ascensão da xenofobia e

do populismo. Pelo contrário, xenofobia e populismo representam uma reação à

desigualdade meritocrática desencadeada pela meritocracia avançada. Xenofobia e

populismo exprimem as mesmas forças ideológicas e psicológicas que estão por trás do

aumento excessivo no uso de drogas, 106 overdoses e suicídios que derrubou a expectativa

de vida dos trabalhadores brancos e da classe média. A analogia dá a medida do atual

risco político. Essas forças vão se desencadear com não menos violência que aquelas

contra as quais reagem.

A LUTA DE CLASSES ESQUENTA

A política do momento deixa às claras as patologias democráticas da desigualdade

meritocrática. Uma elite excessivamente confiante e uma população desmoralizada,

num esforço vão para atenuar a desigualdade meritocrática, adotaram durante décadas

uma produção financeirizada e um consumo baseado no endividamento, o que culminou

na recente crise financeira e na Grande Recessão que se seguiu. A meritocracia levou o

presidente Barack Obama a tratar da crise pela excelência tecnocrática e sem um cálculo

político — sem atribuir culpas por meio de indiciamento criminal e, mais importante,

sem controlar o sistema financeiro ou suprimir a desigualdade meritocrática. Com

efeito, a composição interna do governo Obama personalizou o ideal

meritocrático:

Obama teve origem modesta, ainda que não seja um self-made man, mas foi

impulsionado para o sucesso por uma série de instituições de elite, entre elas a Columbia

College e a Escola de Direito de Harvard. 107 No ministério estrelado de seu primeiro

mandato, 108 predominaram os formados pela Ivy League, como bolsistas do Rhodes

Trust e da Marshall Commission, e teve até mesmo um ganhador do prêmio Nobel.

Essas credenciais, aliás, indicam competências reais. O governo, jogando para suas forças

meritocráticas, fortaleceu a economia e restabeleceu o crescimento (o que incluiu, ainda

que com mais lentidão, o crescimento do emprego).

O presidente Obama se reelegeu, e foi como se a elite, arrogante e gananciosa, que

tinha sido amplamente responsabilizada pela crise, tivesse se redimido ao se

comprometer mais uma vez com seus princípios elementares. A recessão acabou, a

prosperidade ressurgiu e o ânimo do país se recuperou, reafirmando o conhecido

otimismo dos Estados Unidos. Mesmo a oposição a Obama, que tinha ameaçado abrir

uma trincheira populista na política norte-americana — com a inclusão de Sarah Palin

na chapa do Partido Republicano, que concorreu às eleições presidenciais de 2008, e a

ascensão do Tea Party —, parecia fazer as pazes com a ordem

meritocrática. A chapa

Romney-Ryan, derrotada por Obama em 2012, apresentou ao país alternativas que, à

parte a discordância habitual de seus partidários, dificilmente teriam sido mais

simpáticas à classe dominante. Por tudo isso, a reeleição de Barack Obama foi o ponto

alto para a meritocracia norte-americana.

Mas a crise não tinha acabado, e a redenção meritocrática revelou-se ilusória. Bernie

Sanders e Donald Trump — candidatos abertamente populistas que fizeram campanhas

agressivas contra o status quo — tomaram a iniciativa nas primárias que levariam à

eleição presidencial de 2016. Os políticos que em defesa própria debochavam da maré

populista, chamando o período de “verão do absurdo”,¹⁰⁹ estavam traindo a própria

perplexidade confusa. Mesmo depois que Trump foi indicado candidato pelo Partido

Republicano, o establishment contra o qual ele se manifestava continuou negando sua

ascensão. As elites insistiam em que Trump não conseguiria reunir os votos necessários

no colégio eleitoral. O diretor do Princeton Election Consortium, especializado em

pesquisas eleitorais, declarou (nada menos do que na semana da eleição) que Trump não

teria mais de 240 votos no colégio eleitoral, e jurou “comer um inseto” se ele

conseguisse.¹¹⁰ Mas os profissionais da política mostraram-se cegos à

tribulação iminente,

e uma elite autocentrada e desencantada não foi capaz de deter a onda populista que

elegeu Trump presidente.

O repúdio de Trump à elite em exercício determinou a narrativa principal da

eleição. Ele fez vibrar estridentes cordas xenófobas e populistas durante toda a

campanha, e concluiu com um anúncio amplamente divulgado pela televisão contra “um

sistema político corrupto e falido”. 111 O repúdio de Trump teve êxito em desviar o

contexto político — ganhando o debate eleitoral para criar uma nova política.

Na véspera da vitória de Trump, as Forças Armadas do país continuavam sem rivais

no mundo e não enfrentavam desafios; os diplomatas e os negócios norte-americanos

dominavam a ordem jurídica e econômica; o índice de pobreza chegava a níveis muito

baixos; a criminalidade estava abaixo dos níveis históricos e o padrão de vida no país

estava próximo do mais alto de todos os tempos. 112 Ainda que não estando em uma fase

de boom, os Estados Unidos encontravam-se razoavelmente saudáveis, ganhando na

comparação com outros países da atualidade e, muito importante, com seu próprio

passado. Não obstante, Trump atacava incansavelmente a sociedade que ambicionava

liderar. Lamentava o enfraquecimento do poderio militar norte-

americano e denunciava

fronteiras sem defesa. Acusava o governo de dilapidar o patrimônio e dissipar a riqueza

da nação no resto do mundo. Descrevia um país assolado pela pobreza,¹¹³ pelo declínio

industrial, pelo fracasso da educação e pela epidemia de criminalidade. Condutas

reprováveis — enredos secundários envolvendo hackeamento e interferência estrangeira

— poderiam ter virado, à moda de Trump, essa eleição essencialmente amarrada. Mas

isso exigiria que ele encontrasse o nó pelo qual começar. O mais notável sobre Trump

não é que ele tenha vencido, mas que possa ter vencido — que tenha tido êxito em impor

sua visão sinistra ao imaginário político do país mais poderoso e rico do mundo,

contrariando muitas vezes a sabedoria popular, o senso comum e fatos objetivos.

No fim, Trump levou estados tradicionalmente democratas, atraindo forças decisivas

de um grupo de eleitores que tinham apoiado Barack Obama. ¹¹⁴ A vitória de Obama em

2012 parecia pertencer a outra era. E o “absurdo” do qual as elites zombavam no verão

de 2015 amadureceu, transformando-se num inverno de descontentamento, sem

primavera à vista.

A chicotada que levou entre 2012 e 2016 confundiu a elite. A vitória de Trump

deixou os observadores que achavam aquilo inimaginável com a

sensação de que

habitavam um mundo diferente do que pensavam habitar. O tom condenatório do

discurso de posse de Trump levou o presidente republicano anterior, George W. Bush, a

um xingamento confuso: “Foi uma merda estranha” , 115 teria dito. Para se consolar, as elites recorreram às idiossincrasias da personalidade de Trump e trataram-no como uma

exceção aos políticos comuns.

Mas a chicotada engana, e Trump mais espelha do que desafia as leis da política. Os

presidentes Obama e Trump devem sua eleição não a forças diversas, provenientes de

universos opostos, mas a um equilíbrio de forças entrelaçadas e firmemente atreladas

umas às outras, vindas de um mesmo universo. Os dois governos nascem da mesma fonte

— uma meritocracia anterior à entrada de Obama na cena política que vai durar muito

tempo depois da saída de Trump. Especificamente, Obama e Trump são menos causas e

mais consequências da meritocracia. Obama — produto superior da educação de elite —

personificou o triunfo da meritocracia. Trump — “bilionário de macacão”¹¹⁶ que

proclama “adoro os pouco instruídos”¹¹⁷ e se opõe abertamente à elite meritocrática —

explora a persistente insatisfação com a meritocracia.

Trump mais surfou do que ergueu a onda de ódio que o elegeu. Sua campanha

contestatória desmascarou as falsas esperanças na meritocracia e

canalizou o profundo

descontentamento com ela. A classe média degradada, a mais prejudicada pela

desigualdade meritocrática, também estava ávida por um candidato que

“[compreendesse] a profundidade de [sua] desilusão com [o] país”.

118 Esses eleitores,

como nota J. D. Vance, “acreditam que a meritocracia norte-americana moderna não foi

feita para eles”, 119 e se ressentem da opinião meritocrática da elite — por exemplo, os

conselhos de Michelle Obama aos pais sobre a boa alimentação — “não por acharem que

ela esteja errada, mas por saberem que está certa”.

Quando esses eleitores ouvem a elite bipartidária condenando Trump por sua

grosseria ou pela inaptidão para o cargo, acham que a elite pensa o mesmo deles. 120 E

64% dos eleitores de Trump concordam com sua afirmação, segundo a qual, “ao longo

dos últimos anos, o norte-americano médio recebeu menos do que merece”. Ao mesmo

tempo, só 12% dos eleitores de Trump acreditam que, “ao longo dos últimos anos, os

negros receberam menos do que merecem”. (Contudo, 57% dos eleitores de Hillary

Clinton concordaram com as duas afirmações.) 121 Um jornalista que entrevistou muitos

eleitores de Trump em Ohio diz que todos eles mostravam um “profundo desdém pela

superpróspera e disfuncional Washington, a qual viam radicalmente

eliminada da vida

deles” .122 Ou seja, os partidários políticos de Trump se sentem claramente maltratados e

acreditam que pessoas sem méritos são mais bem tratadas que eles. Aproveitam a

oportunidade de resgatar um passado saudoso — nas palavras de Trump, “tornar os

Estados Unidos grandes de novo”.

Trump se saiu melhor na votação entre eleitores brancos sem ensino superior por 39

pontos percentuais. 123 Ganhou também a maior parte dos votos de eleitores de todas as

raças com ensino superior incompleto e dos eleitores de renda anual entre 50 mil e 100

mil dólares124 — exatamente a classe média em condições precárias, que é a mais

prejudicada pela desigualdade meritocrática. Trump ganhou nos cinquenta condados de

menor instrução por cerca de 31% dos votos (10% mais que Romney na eleição de

2012), 125 mas perdeu nos cinquenta condados de maior instrução por uma margem de

26% (cerca de 9% menos que Romney em 2012). Enquanto os profissionais instruídos

preferiram Hillary, que a identificavam como semelhante, e faziam chacota de Trump, a

classe média repudiava a alta qualificação dela e simpatizava muito com a rejeição de

Trump ao saber. Uma empresária trumpista de St. Clair Shores, comentando uma

refutação da alegação comum sobre Trump ter sido o primeiro de sua

classe quando

estudava em Wharton, disse apenas: “Claro que não foi; ele é tão normal!” 126

O trabalho influencia o voto tanto quanto a educação. Os trabalhadores cujo

emprego exige trabalho rotineiro preferiram Trump em grande número, enquanto os

que usam a criatividade e a análise especializada no trabalho preferiram Hillary também

em grande número: 127 Trump ganhou com uma margem de 30% dos votos em condados

nos quais 50% dos empregos são de rotina, e perdeu, mais ou menos pela mesma margem,

em condados nos quais menos de 40% dos empregos são rotineiros. Ao exaltar os

empregos de elite e degradar os de classe média, a meritocracia cria uma nova política

partidária no trabalho — opondo as elites, cuja autoestima vem do trabalho, à classe

média, cuja autoestima vem de fora do trabalho, até mesmo em oposição a ele. 128 O

profissionalismo de Hillary conectou-se a um dos lados dessa política, enquanto o

antiprofissionalismo de Trump conectou-se ao outro.

Não é de surpreender que o ódio manifesto que elegeu Trump tenha sido

acompanhado do ódio reprimido que está por trás da mortalidade em ascensão entre a

classe média. Muitos dos avanços de Trump em relação à votação de Mitt Romney em

2012 registraram-se em condados muito atingidos pela epidemia de

drogas. 129 Uma St.

Clair Shores otimista, que em 1960 deu a Kennedy a arrasadora vantagem de 25 pontos

percentuais, 130 em 2016 deu a Trump uma vitória contrariada de 10 pontos

percentuais. 131

Finalmente, o trumpismo — e a própria ascensão de Trump — mostra o desdém

meritocrático da elite pelo cidadão comum e pela fraqueza de seu desencanto. Ainda que

as elites tenham se oposto resolutamente ao trumpismo, não tiveram a vitalidade

necessária para sustentar uma visão alternativa e mais otimista da política norte-

americana em grande escala. O esforço, a ansiedade e a vaidade do êxito meritocrático

levam os ricos à egolatria e à cegueira para as preocupações e os ressentimentos da classe

média. Quando Hillary Clinton chamou metade dos partidários de Trump de “cesta de

deploráveis”, deu voz ao que toda a elite, independentemente de partido, vinha pensando

em silêncio havia muito. Com efeito, a ascensão de Trump não só confirmou, como

redobrou a superioridade que as elites sentem em relação aos americanos excluídos pela

meritocracia. O ensaio da National Review que chamou as comunidades brancas

trabalhadoras de “ativos [...] economicamente negativos” também disse que “os discursos

de Donald Trump fazem com que eles se sintam bem. Assim como o

Oxycontin”. 132

Trump chegou à presidência apesar de ter a menor proporção de votos de eleitores de

formação universitária que qualquer outro candidato vencedor desde 1980. 133 Palo Alto

deu a Hillary Clinton cerca de 70% dos votos. 134

De todas essas formas, a desigualdade meritocrática inverte a relação entre a

economia e a política que existia em meados do século XX — entre capitalismo e

democracia.

Em meados do século XX, a igualdade em cada setor reforçava a igualdade no outro:

cidadãos de índole democrática agiam como políticos e exigiam do governo medidas que

promovessem a igualdade econômica e o bem comum. A propriedade dispersa e mais ou

menos equitativa controlava o poderio privado e assim preservava a igualdade política.

Esse foi o sonho de Thomas Jefferson, 135 expresso em 1776 no esboço de Constituição

que escreveu para a Virgínia, no qual combinava o voto universal e concessões de terra

constitucionalmente garantidas a todos os eleitores potenciais.

Hoje em dia, pelo contrário, as desigualdades de um setor agravam as de outro. Os

mecanismos meritocráticos que impulsionam a desigualdade econômica também geram

uma elite abrangente e politicamente empoderada. Diz-se que Louis Brandeis, falando

sobre a desigualdade econômica de uma era anterior, teria afirmado que “podemos ter

uma sociedade democrática ou ter a riqueza concentrada em poucas mãos. Não podemos

ter as duas coisas”. 136 O sonho de Jefferson está sendo substituído pelo pesadelo de

Brandeis, à medida que um passado norte-americano nascido da esperança de unir a

igualdade política à igualdade econômica converge rapidamente para um futuro norte-

americano sem nenhuma delas.

A MERITOCRACIA SEM MÁSCARA

A cilada da meritocracia não tem um rosto único. Uma concorrência autêntica mas

invencível exclui adultos da classe trabalhadora e da classe média do carismático centro

da vida econômica, nega a eles a renda e a dignidade que acompanham a capacidade de

ganhar a vida decentemente e priva os filhos dessas pessoas da educação necessária para

conquistar os empregos inacessíveis a seus pais. Um redemoinho de qualificação,

aptidões, capacidade de trabalho e renda mantém a elite em suspenso, sujeitando-a, da

infância à aposentadoria, a uma incansável disciplina de produção meritocrática que

aliena os trabalhadores supraordenados de seu trabalho, e dessa forma eles mais se

exploram do que se realizam, e finalmente perdem as ambições genuínas que deveriam

satisfazer. Uma teia de estranhamento e desconfiança isola os ricos

dos demais e envolve

ambas as categorias numa política embrutecida e vingativa na qual cada lado procura

dominar o outro e a boa vontade se rende à má-fé. De todas essas formas, a desigualdade

meritocrática gera descontentamento generalizado e profunda ansiedade.

Em conjunto, essas observações mostram a meritocracia a uma luz nova e reveladora.

Elas enxergam através das simulações da meritocracia — promover o bem comum,

distribuir as vantagens segundo o merecimento — e deixam exposto um núcleo

corrupto.

Uma elite completamente isolada monopoliza não apenas o status e a renda, mas

também o poder político. A elite transmite sua casta aos filhos, criando dinastias que se

estendem ao longo de gerações. Além disso, um ciclo de retroalimentação conecta a

educação de elite e o trabalho supraordenado — mecanismos pelos quais a elite

meritocrática, ao mesmo tempo, sustenta e justifica seu privilégio. Inovadores

superqualificados reestruturam o trabalho e a produção para favorecer as aptidões de

uma elite de trabalhadores supraordenados; esses trabalhadores gastam seus enormes

rendimentos em investimentos excepcionais na educação de seus filhos; os filhos tornam-

se a geração seguinte de inovadores e trabalhadores supraordenados; e

o ciclo continua

indefinidamente. A retroalimentação cria aptidões de elite e mantém as condições que

tornam as aptidões de elite tão produtivas e os trabalhadores supraordenados tão bem

pagos.

As qualidades que a meritocracia entende e recompensa como mérito não são,

entretanto, virtudes naturais nem necessárias. As aptidões de um alto executivo do

Goldman Sachs, ou da Viacom, ou de um advogado do Wachtell, Lipton não teriam

praticamente valor algum numa economia agrária. Eles eram muito menos valorizados

em meados do século XX do que hoje. E hoje são tão valorizados em grande medida

devido a desdobramentos — economia financeirizada, enxugamento administrativo e

uma disputa dinâmica, fortemente juridicizada, pelo controle corporativo — que são

produtos da desigualdade econômica (e, e alguns casos, inventados diretamente pelas

empresas em que os trabalhadores atuam hoje). A força de trabalho supraordenada,

portanto, produz valor econômico e considera méritos somente à sombra de um

conjunto totalmente contingencial e bastante complexo de condições sociais e

econômicas — com a condição prévia da desigualdade econômica em seu centro.

A meritocracia norte-americana transformou-se exatamente naquilo

que deveria

combater: um mecanismo de concentração e transmissão dinástica de riqueza, privilégios

e castas através das gerações. Uma hierarquia social e econômica com essas características

abrangentes, dinásticas e autorreferentes tem um nome: aristocracia. A meritocracia não

desfaz a aristocracia, pelo contrário, renova-a, moldando uma nova ordem de castas,

projetada para um mundo em que a riqueza consiste não em terras ou fábricas, mas em

capital humano, no trabalho livre de trabalhadores qualificados.

A competência substitui o berço como campo do privilégio, e a educação

meritocrática substitui a herança aristocrática como tecnologia dinástica central. Na

nova ordem, a qualificação se conquista a duras penas, e a dedicação laboral dos

trabalhadores supraordenados é real, assim como o berço e as boas maneiras no passado

distinguiam os aristocratas. No entanto, assim como a aristocracia, a meritocracia se

propõe a construir uma ordem social que não é apenas desigual, mas justificadamente

desigual. E como fizeram outrora os ideais da aristocracia, as afirmações de virtude e

merecimento da meritocracia de hoje convencem não apenas a elite privilegiada, mas

também — ambígua e infelizmente — todos aqueles que a meritocracia exclui.

A atração do mérito, porém, é uma ilusão. Como as aptidões do

meritocrata só têm

valor contra um pano de fundo anterior de desigualdade econômica, todo esforço para

justificar a desigualdade com base no valor ou no mérito dessas aptidões sucumbem ante

a falácia do raciocínio circular. Da mesma forma que os valores aristocráticos que ele

pretende substituir, o mérito não é uma virtude natural ou universal, mas, sim, uma

decorrência de desigualdades já existentes. O mérito é uma construção artificial, erigida

para valorizar a exploração do capital humano e, dessa forma, purificar uma distribuição

de privilégios que de outra forma seria desprezível.

Parte II

Assim funciona a

meritocracia

CAPÍTULO 4

RICOS QUE TRABALHAM

Durante os Anos Loucos, no mundo aristocrático dos romances de P. G. Wodehouse,

alguém pergunta ao gentil cavalheiro Bertie Wooster se ele trabalha. “Como, ‘se

trabalho’? Como numa labuta honesta, você quer dizer?”, responde ele, perplexo.

“Cortar madeira, carregar água, e assim por diante? Bem, já conheci algumas pessoas que

trabalharam. Alguns deles absolutamente comprometidos com isso, alguns deles.” No

mundo de Wooster e Wodehouse — principalmente em Londres (ainda que em certa

medida também em Nova York) —, era essencial usar a roupa certa, os homens adultos

dedicavam suas melhores energias para criar salamandras ou colecionar vaquinhas de

porcelana, e ninguém trabalhava. A elite transformou o trabalho em passatempo — um

excêntrico spa, tomado como recreação. O trabalho verdadeiro era inconcebível.

Enquanto isso, as pessoas comuns trabalhavam duro sem recompensa alguma. A

pobreza — privação quase absoluta, triturante, desumana — dominava a vida fora da

elite. Na década de 1920, a pobreza generalizada transformou a ambição de ter “uma

galinha em cada panela”, [2](#) por modesta que pareça, num grito de guerra. A Grande Depressão trouxe filas para o pão, e estimativas razoáveis dizem que, no início da década

de 1930, [3](#) mais da metade — e talvez mais de três quartos — dos norte-americanos estava

na pobreza absoluta. Embora a Segunda Guerra Mundial e a recuperação econômica do

pós-guerra tenham melhorado as condições para muita gente e trazido progresso em

massa para lugares como St. Clair Shores, a pobreza continuava muito disseminada, até

mesmo onipresente, em meados do século XX. Uma das estimativas diz que o índice de

pobreza, em 1949, era de 40,5% da população. [4](#)

Nosso mundo é radicalmente diferente. Os ricos de hoje trabalham mais e com maior

afinco do que nunca, e devem a maior parte de sua renda (responsável em grande parte

pela desigualdade em crescimento) ao trabalho. O fato precede o valor, e a nova elite

acata conscientemente a dedicação ao trabalho e se vê como muito trabalhadora. Hoje

em dia, o difícil de imaginar é a desocupação sem culpa de Bertie Wooster. O centro de

gravidade da desigualdade econômica subiu na escala da renda. Em meados do século

XX, uma crise urgente fez com que o presidente Lyndon Johnson declarasse “guerra à

pobreza”. 5 Hoje, mesmo com o aumento da desigualdade, a pobreza é mais rara e menos

grave (embora persista). No passado, inclusive em meados do século XX, a desigualdade

se concentrava na miséria e na exclusão social dos pobres, mas agora se concentra nas

extravagâncias e nos privilégios das elites. Hoje em dia, a desigualdade isola os ricos de

todos os demais: não só dos pobres, mas também da classe média. A desigualdade

econômica da atualidade diz respeito mais à riqueza do que à pobreza.

Os antigos ricos — rentistas indolentes que usavam a fortuna e o poder herdados para

explorar o trabalho subalterno — foram alvo fácil dos paladinos da justiça econômica. A

pobreza esmagadora e generalizada deu aos simpatizantes do igualitarismo um foco

atraente. E a meritocracia proporcionou aos igualitaristas uma cura poderosa e eficaz

para a desigualdade aristocrática.

Mas os argumentos contrários à exploração perdem força quando têm por alvo o

advogado que trabalha cem horas por semana, com um empenho e dedicação absoluta

que o imunizam contra as acusações de privilegiado por herança ou sem merecimento, e

que explora a si mesmo. A preocupação humanitária perde força quando a pobreza é

reduzida e as reivindicações principais de justiça econômica se fazem em nome da classe

média. E quando os progressistas adotam a meritocracia como remédio para o privilégio

hereditário, estão dando gás à máquina que agora comanda o aumento da desigualdade.

As antigas alegações que no passado derrotavam a desigualdade aristocrática já não se

aplicam a um sistema econômico baseado na recompensa do esforço e da competência.

A ascensão da meritocracia ao longo dos últimos cinquenta anos abriu uma fronteira

sem precedente histórico na experiência humana. Ao mesmo tempo, a meritocracia

puxou o tapete dos paladinos da igualdade econômica. O passado já não proporciona

uma orientação confiável para o entendimento do presente, já que os princípios morais

aprendidos e o mercado de ações não se combinam. Diagnósticos tradicionais de injustiça

econômica erram o alvo a cada volta, e a meritocracia, que supostamente remediaria a

desigualdade, tornou-se em si mesma a fonte da doença.

Com efeito, é como se a desigualdade meritocrática tivesse sido pensada

especificamente para derrotar os argumentos e as medidas que outrora humilharam a

classe ociosa e declararam guerra à pobreza. A transformação meritocrática exige, de

modo geral, que os paladinos da igualdade justifiquem uma redistribuição que tome de

uma elite mais trabalhadora para dar a uma classe média menos trabalhadora. Isso torna

difícil a resistência à desigualdade meritocrática.

Difícil, mas não impossível. Um entendimento claro da meritocracia desmascara sua

reivindicação de unir privilégio a merecimento. O primeiro passo para compreender isso

vem do estudo dos ricos que trabalham: quem são e como ganham seu dinheiro.

DA OCIOSIDADE À DILIGÊNCIA

O sociólogo Thorstein Veblen⁶ situa os ricos que trabalham num contexto histórico.

Veblen nasceu em meados do século XIX e morreu em 1929, literalmente na véspera da

Grande Depressão, que acabaria por destruir a ordem que ele definira com tanto acerto.

Ele fez da antiga elite objeto de sua ácida sociologia da riqueza, na virada do século XIX

para o século XX, no livro A teoria da classe ociosa.

Veblen dizia que, embora os pobres tenham trabalhado desde tempos imemoriais e a

classe média tenha trabalhado desde que surgiu, as coisas foram muito diferentes para a

elite. Na verdade, a ociosidade constituiu um indicador de status social desde os tempos

dos bárbaros até sua época. “As classes superiores”, diz Veblen, “estão pelo hábito

liberadas ou excluídas das ocupações industriais”,⁷ e por isso ele entendia não apenas o

trabalho nas fábricas, mas qualquer trabalho que represente “uma dedicação firme a uma

rotina laboriosa”. ⁸

Além disso, os ricos não evitavam o trabalho por acaso ou por falta de iniciativa, mas

afirmativamente e por conta do conceito que tinham de si mesmos e do senso de

dignidade. Mesmo não conformistas ou outros personagens excepcionais que escolheram

o trabalho dedicavam-se a ele com uma moderação que assombraria seus congêneres de

hoje. Benjamin Franklin, por exemplo, levantava-se todas as manhãs e se perguntava “O

que devo fazer de bom hoje?”, e então, de acordo com o cronograma diário que publicou

em 1766, dedicava não mais de oito horas ao trabalho e quatro horas inteiras “à música, à

diversão ou à conversa”. ⁹

A ociosidade dos ricos não se devia, em palavras de Veblen, a “indolência ou

imobilidade”. ¹⁰ Pelo contrário, Veblen faz distinção entre duas atividades socialmente

opostas. De um lado, diz ele, fica a indústria, a monotonia do trabalho

comum, dedicado

à “elaboração dos meios de vida materiais”. 11 De outro, fica “o consumo não produtivo

do tempo”,12 dedicado “a atividades às quais está vinculado certo grau de honra”,13

executadas como reafirmação de status. Veblen chamava esse tipo de atividade de

proeza. 14 Numerosas atividades deviam ser consideradas proezas, explica, até mesmo, em

tempos remotos, a guerra, os rituais, a caça (desde que praticada socialmente e não como

subsistência), cultos públicos e até festividades públicas. 15 A elite, segundo Veblen,

dedicava seu lazer à proeza — de modo tão completo que a palavra lazer foi identificada

como proeza da elite.

Na época de Veblen, as típicas proezas bárbaras — guerra e torneios de cavalaria —

tinham sido reduzidas ou mesmo abandonadas diante de novas formas sociais e

econômicas. Mas Veblen continuava achando que a classe ociosa se mantinha avessa ao

trabalho e atraída pela proeza como indicador social e inclusive como um pacto social. A

forma social foi mantida, o que mudou foi seu conteúdo. Em lugar de rituais bárbaros, a

nova classe ociosa cultivava uma erudição inútil (em línguas clássicas, por exemplo),

passatempos (salamandras e porcelana), modos refinados e elaborados, e até mesmo o

conspícuo arcaísmo e a dificuldade da ortografia inglesa. 16

Todas essas atividades, nota Veblen, têm em comum com a proeza bárbara o fato de

exigir muito tempo e atenção, sem produzir nada de útil. Adotando-as, a elite

demonstrava irrefutavelmente que podia sustentar a ociosidade de uma forma que as

massas não podiam. E a exibição da ociosidade, juntamente com a aversão ao trabalho,

constituía o status social da elite. (A mera inatividade, facilmente adotada por qualquer

pessoa, não pode exercer essa função distintiva.) Dessa forma, a elite constituiu-se como

classe ociosa.

Veblen desconfiava que a classe ociosa estivesse encolhendo já na época em que ele a

identificava, e que talvez já estivesse entrando em seu ocaso. Mas a ligação entre riqueza e

ociosidade sobreviveria a ele, estendendo-se até meados do século XX.

A classe ociosa sobreviveu à Primeira Guerra Mundial (embora a luta ainda fosse

entendida como proeza e muitos de seus membros tenham perecido em combate). Na

década de 1920, como indicou Veblen ironicamente, até mesmo o uniforme da elite de

Wall Street — cartola reluzente, sapatos de verniz e bengala — mostrava, com seu brilho

frágil, que seus usuários não sujavam as mãos no trabalho. [17](#) E qualquer que tenha sido a

lição que a elite aprendeu com o crash de 1929, sua aberta predileção pela ociosidade não

se abalou. Pouco depois da morte de Veblen, por ocasião de uma das

muitas investigações

sobre o crash de Wall Street realizadas durante a Depressão, J. P. Morgan preveniu os

repórteres: “Se vocês destruírem a classe ociosa, destruirão a civilização.” 18

Nem a Segunda Guerra Mundial aboliu completamente a classe ociosa. Os

banqueiros, por exemplo, mantiveram o horário de trabalho bancário durante o século

XX. Seu dia normal de trabalho “começava às dez e terminava às três, com intervalo de

duas horas para uns aperitivos e almoço”. 19 Em 1962, Martin Mayer ainda escrevia em

seu clássico Wall Street: Men and Money [Wall Street: Homens e dinheiro] que “os

bancos fecham às três horas20 (embora algumas pessoas conseguissem se esgueirar para

dentro até as três e meia se conhecessem a manha), os pagamentos fecham às três e meia

[...] os que trabalham nos andares de pagamentos, membros e empregados, vão direto

para casa [...] os executivos dão uma última olhadela nas cotações do índice Dow Jones e

começam a partir rumo a suas casas no campo”.

Às “cinco da tarde”, prossegue Mayer, “as linhas telefônicas são ligadas na central” e o

restante de “Wall Street vai para casa, como formigas, caminhando para o metrô”. E “por

volta das seis e meia chegam as faxineiras21 e as luzes se acendem nos edifícios. Às oito

elas vão embora e às nove até mesmo a mais movimentada das casas

de corretagem está

com as contas organizadas e fecha as portas para a noite”. Em meados do século XX, as

faxineiras eram quem fazia o trabalho mais pesado em Wall Street.

Mas nem todos bailavam conforme essa música, é claro. Na década de 1950, por

exemplo, exímios e agressivos especialistas em assumir o controle de empresas visavam às

que eram lideradas por ricos preguiçosos — como disse um deles, a “terceira geração de

homens de Yale que passa as tardes bebendo martinis no clube”. 22 Mas esses “invasores de

empresas” que ameaçavam a classe ociosa eram “tratados como rufiões grosseiros”, 23

censurados por investigadores do governo e ameaçados com sanções legais. 24 Mesmo na

ruptura, as normas afirmavam e reforçavam os fatos da vida da elite ociosa.

A Wall Street de meados do século XX não era especial e não se destacava no gosto

pela ociosidade. Os invasores de empresas já mencionados escolhiam como alvo empresas

comandadas por administradores sossegados que, como observou um contemporâneo, se

comportavam como se fossem cavalheiros de recursos próprios. 25 Os capitães da

indústria da época chegavam ao trabalho “de terno mais adequado para o clube do que

para a fábrica; 26 ocupavam um escritório que mais parecia uma sala de estar, onde não se

via nem sinal de qualquer coisa vulgar quanto um computador

digital”. Eles até mesmo

“se serviam de um armário de bebidas igual ao que tinham em casa”
.27

Profissionais de elite cumpriam jornadas de trabalho igualmente curtas. A Associação

Americana de Advogados calculava, em 1962, que os advogados cumpririam apenas

1.300 horas de trabalho por ano, segundo um antigo consenso. 28
Ainda em 1977, o

American Bar Association Journal publicou um ensaio intitulado
“Financial Planning

and Control for Lawyers” [Planejamento financeiro e controle para advogados], no qual

constava que o advogado médio de um escritório hipotético faturava apenas 1,4 mil horas

de trabalho anuais. 29 Esses não passam de casos pontuais, é claro, e em meados do século

não se arrolavam dados sistemáticos.30 Mesmo aplicando-se a regra de ouro segundo a

qual um advogado deve trabalhar cerca de um terço mais do que as horas faturadas,

chega-se a pouco mais de trinta horas de trabalho semanais no escritório. Não chega a ser

um horário bancário, talvez, mas é bem pouco sacrificante.

Essas narrativas de mamatas da elite seriam irreconhecíveis hoje em dia. A epidemia

de esforço da elite apresentada anteriormente é fundamentada por inúmeros e vívidos

relatos, além de montanhas de dados.

Nos bancos de investimentos, 31 jovens executivos trabalham atualmente de oitenta a

120 horas semanais, muitas vezes chegando ao trabalho às seis horas da manhã e saindo

não antes da meia-noite. Num caso conhecido de todos os que estão no ramo,³² um

analista de um banco de investimentos uma vez disse que tinha trabalhado 155 horas

numa só semana, restando-lhe apenas treze horas para cuidar do resto de sua vida,

inclusive dormir. Uma “piada disciplinar” ³³ conhecida entre jovens executivos de bancos

de investimentos diz que eles ficam felizes quando conseguem um dia de folga depois do

dia do casamento. E essa carga horária não melhora necessariamente com o tempo. O

“melhor negociador” do Morgan Stanley se vangloriava de ter “energia para trabalhar

normalmente doze horas por dia e vinte horas direto durante grandes negócios,

cochilando no sofá do escritório”. ³⁴ A expressão “horário bancário” deu espaço ao que se

designa ironicamente como “horário bancário das nove às cinco”, ³⁵ que começa às nove

da manhã de um dia e vai até as cinco da manhã seguinte.

Administradores de elite, que estão no centro da economia real, experimentaram

aumentos semelhantes em suas jornadas. O “darwinismo intencional” ³⁶ da Amazon e

suas expectativas “irracionalmente altas” querem dizer, como seu fundador Jeffrey Bezos

explicou certa vez aos acionistas, que você “pode trabalhar muito tempo, com afinco e

muito bem, mas na Amazon.com você não pode escolher [só] duas dessas

possibilidades”. 37 Para levar à prática esse ideal, a Amazon implantou “um algoritmo de

melhora contínua do desempenho de seu quadro de funcionários”38 — uma espécie de

monitoramento prisional que visa a eliminar trabalhadores menos produtivos. 39 A

Amazon também se impõe de fato a seus administradores o tempo todo, 40 mandando e-

mails depois da meia-noite seguidos de mensagens de texto em que pergunta por que eles

não foram respondidos. A empresa não está sozinha nessa política. A Apple, 41 por

exemplo, exige que seus executivos abram a caixa postal eletrônica durante as férias e, nas

noites de domingo, até as duas da manhã seguinte.

De modo mais geral, a descansada e sociável “terceira geração de homens de Yale” que

administrava grandes empresas em meados do século XX foi afastada há muito tempo

em nome dos imperativos da eficiência e pelas fusões e aquisições por meio das quais essa

eficiência vem sendo extraída dos trabalhadores das empresas norte-americanas.42 A

jornada de trabalho dos administradores aumentou sistematicamente ao longo da

segunda metade do século XX. 43 Em 1990, a carga de trabalho deles havia aumentado a

ponto de ultrapassar as quarenta horas semanais regulamentares, indo da sinecura ao

trabalho árduo. A média de horas de trabalho dos altos executivos das empresas da

Fortune 500 e Service 500 passa de 55 horas semanais. [44](#) Trabalham mais de sessenta

horas por semana 60% dos CEOs.[45](#) Além disso, 62% dos CEOs disseram que a carga

horária de seus subordinados imediatos aumentou durante a década de 1980. [46](#)

Com efeito, altos executivos geralmente afirmam que a grande capacidade de

trabalho é um dos critérios de seleção para os cargos que ocupam. Um administrador de

alto escalão de uma das quinhentas empresas da Fortune observou que “os membros do

Comitê de Administração não são as pessoas mais inteligentes da empresa,[47](#) mas os que

mais trabalham. Trabalhamos como escravos. Trabalhamos mais que os outros.

Praticamos mais que eles. Qualificamo-nos mais que eles”. O mesmo executivo aplica

uma exigência de trabalho semelhante também aos que não estão no topo: “Não creio

que possamos nos comprometer com menos de cinquenta ou sessenta horas por

semana.[48](#) É o que outras empresas estão fazendo. Para sermos competitivos, é isso o que

devemos fazer. A minha impressão é que não podemos fazer muito diferente.” Uma

pesquisa da Harvard Business Review sobre trabalhos extremamente exigentes confirma a

intuição daquele administrador. Segundo a pesquisa, “62% das pessoas de alta renda

trabalham mais de cinquenta horas por semana; 49 35% delas trabalham mais de sessenta;

e 10% trabalham mais de oitenta”. Quase um quarto dos entrevistados de mais alta renda

se enquadrava no que a revista classifica como trabalho extremo e cumpriam “jornadas

ainda mais penosas”: “A maior parte deles (56%) trabalha setenta horas ou mais por

semana50 e 9% trabalham cem horas ou mais.”

Os profissionais de elite também tiveram suas horas de trabalho aumentadas.

Atualmente, os médicos residentes trabalham tantas horas que o Conselho de

Credenciamento para Educação Médica em Pós-Graduação pretendeu, com resultados

limitados, restringir a jornada semanal para oitenta horas semanais, na média de quatro

semanas. 51 A jornada dos advogados é igualmente extenuante. Por exemplo, entre 1984 e

1990, a porcentagem de advogados que trabalhavam mais de 55 horas semanais mais do

que triplicou e os que trabalhavam mais de duzentas horas por mês aumentou quase

50%. 52 Em meados da década de 1990, nada menos de 70% dos advogados associados

consultados numa pesquisa de uma grande cidade do nordeste dos Estados Unidos

trabalhavam, pelo menos, meio dia num fim de semana normal e mais de 99%

trabalhavam nos fins de semana em períodos de muito trabalho. 53 Hoje em dia, “semanas

de trabalho de mais de sessenta horas são rotineiras na prática⁵⁴ e a semana de quarenta

horas é considerada trabalho de jornada parcial”.

Muitas vezes, os advogados trabalham ainda mais. Um advogado que preferiu o

anonimato disse que “um dia cheio” ia das sete da manhã às 3h45 da manhã seguinte, ⁵⁵ e

em cada uma dessas horas fazia reuniões presenciais, atendia a telefonemas de clientes e

respondia entre cinquenta e cem e-mails. Um dia não tão cheio começa às nove e meia da

manhã e termina às 20h45, sem intervalo para pedir — nem para comer — almoço. As

empresas de elite adotam expressamente e até fazem questão dessa devoção exclusiva ao

trabalho. Um associado de uma grande empresa diz que recebeu um e-mail do chefe que

dizia: “Quando você acordar de manhã, ⁵⁶ não escove os dentes: verifique o telefone.”

Mais uma vez, a antiguidade no trabalho não traz alívio para as longas jornadas. O líder

de outra grande empresa estava igualmente despreocupado com a jornada dos sócios,

dizendo que “a única exigência quantitativa para os sócios⁵⁷ [...] era dedicar entre 2,5 mil

e 3 mil horas por ano ao atendimento remunerado de clientes, aos negócios ou a qualquer

forma de melhorar as práticas da empresa”.

O aumento acentuado de esforço alcançou áreas que são aparentemente reduzido da

elite, no passado reservadas para a proeza. O maior atleta do mundo

na virada do século

XIX para o seguinte — um cavalheiro diletante chamado C. B. Fry — não compareceu

às Olimpíadas de Paris de 1900 por não saber que estava sendo realizada. [58](#) E ainda na

década de 1980, John McEnroe, como se sabe, não se dedicava ao treino. [59](#) Hoje em dia,

a atitude de McEnroe seria impensável. Atletas profissionais treinam bastante,

exaustivamente e durante muito tempo: os atletas olímpicos se dedicam de modo

exclusivo ao treino durante muitos anos. Rafael Nadal treina cerca de sete horas por

dia.[60](#) E não há atletas extraordinários. Os grandes chefs, outro grupo que outrora foi

essencialmente amador, agora atendem às exigências dos críticos de restaurantes e

trabalham de oitenta a cem horas semanais. [61](#) As celebridades também precisam

trabalhar longas e intensas horas. Todas as supermodelos, como disse uma delas

recentemente, “treinam como se fosse para[62](#) [...] as Olimpíadas”. Mesmo os famosos, só

por serem famosos, devem cultivar sua fama com regularidade e dedicação.[63](#)

Indícios sistemáticos e numerosíssimos confirmam esses testemunhos e demonstram

que as cinco últimas décadas assistiram a uma revolução nos hábitos de trabalho da elite.

Naquilo que se tornou conhecido como divisão do tempo,[64](#) os trabalhadores se

distanciaram da média de quarenta horas semanais em direção a extremos em cada um

dos lados, de modo que parcelas cada vez maiores da população trabalham hoje menos de

trinta horas semanais ou mais de cinquenta horas. Uma estimativa⁶⁵ concluiu que o

número de empregados do gênero masculino que trabalham mais de 48 horas semanais

aumentou mais ou menos 50% entre 1970 e 1990. Outra estimativa diz que a parcela da

população que trabalha geralmente mais de 48 horas semanais aumentou 50% entre

1980 e 2005. ⁶⁶ A tendência é mais pronunciada no extremo correspondente ao trabalho

árduo. Entre 1970 e 2000, a porcentagem de casais (com e sem filhos) que trabalhavam

juntos mais de cem horas semanais aumentou mais ou menos 50%.⁶⁷ O mesmo período

gerou naturalmente uma divergência recíproca no tempo dedicado à imagem reversa do

trabalho, o lazer:⁶⁸ a diferença entre horas dedicadas ao lazer para aqueles que estão no

nonagésimo e no décimo percentis da distribuição do lazer aumentou em catorze horas

semanais entre 1965 e 2003. ⁶⁹

A crescente desigualdade de renda coincide com a crescente desigualdade no

trabalho e com uma tendência inversa no lazer.⁷⁰ Além disso, a desigualdade de renda e a

divisão do tempo acabam sendo estreitamente correlacionadas e até entrelaçadas, de

modo que as mesmas pessoas que captam as rendas crescentes também trabalham mais (e

têm menos lazer). O aumento na jornada de trabalho tem se concentrado entre os

trabalhadores mais bem pagos e mais instruídos, 71 e o aumento das horas de lazer, entre

os mais mal pagos e menos instruídos. A combinação de altos ganhos com longas jornadas

de trabalho 72 era mais estreita entre 2000-2002 do que entre 1983-1985. Ou seja, os

ricos trabalham jornadas desproporcionalmente mais longas, e o restante, jornadas

desproporcionalmente mais curtas.

As pesquisas focadas nos extremos do trabalho mostram um quadro ainda mais

surpreendente. Por exemplo, entre 1979 e 2006, a proporção de trabalhadores do quintil

superior da distribuição salarial que trabalharam em média mais de cinquenta horas

semanais praticamente dobrou (de menos de um sexto para quase um terço), enquanto a

quantidade de trabalhadores de longas jornadas no quintil inferior da distribuição

salarial caiu cerca de um terço (de pouco mais de um quinto para mais ou menos um

sétimo). 73 Em 1979, trabalhadores jovens cujo salário/hora os situava no quintil superior

da distribuição salarial tinham probabilidades cerca de dois terços maiores de trabalhar

mais de cinquenta horas numa semana normal de trabalho do que os trabalhadores

jovens do quintil inferior. Em 2006, quem ganhava o melhor salário tinha mais do que o

dobro de probabilidade de trabalhar longas jornadas do que quem ganhava o pior

salário. 74 Em outras palavras, na segunda metade do século XX, em cerca de três

décadas, a relação entre alta renda e longa jornada se inverteu. A tendência em relação

ao lazer mais uma vez espelhou a do trabalho. Entre 1965 e 2003, homens que não

tinham concluído o ensino médio tiveram um aumento de cerca de dez horas de lazer

por semana, enquanto os homens de instrução universitária não tiveram ganho nas horas

de lazer e registraram até perda. 75 (Estranhamente, a elite perdeu horas de lazer mesmo

considerando que as novas utilidades domésticas e outros aparelhos aumentaram

bastante o número de horas livres fora do trabalho.)

A relação entre altos salários e formação superior, por um lado, e longas jornadas de

trabalho e queda no lazer, por outro, é menos pronunciada, embora ainda notável, no

caso das mulheres. 76 Mas as mulheres que trabalham são, muitas vezes, provedoras

secundárias nos domicílios de dois provedores, e a relação entre trabalho doméstico e

renda dificilmente poderia ser mais acentuada. No início da década de 2000, 75% dos

domicílios situados no quintil superior da distribuição de renda tinham dois ou mais

provedores trabalhando fora de casa, enquanto no quintil inferior essa taxa era de apenas

5%. 77 E mais de 80% das mulheres com ensino superior trabalhavam fora, mas esse

índice caía para cerca de 50% entre aquelas que abandonaram o ensino médio.78

Essa dinâmica de gênero cria um forte contraste entre os ricos de hoje e a classe ociosa

de Veblen. Ele observou que, muito depois de o trabalhador homem da elite ter sido

forçado a abrir mão de seu status ocioso e “obrigado, por circunstâncias econômicas, a

ganhar a vida com ocupações muitas vezes de caráter industrial”, as mulheres da elite

econômica, principalmente as casadas, continuaram renunciando ao trabalho fora de

casa, instituindo uma organização doméstica sob medida para mostrar que elas, pelo

menos, mantinham o tempo livre que seus maridos haviam perdido. 79 A mulher não

trabalhadora do homem rico era, em meados do século XX, a expressão final da proeza

da elite, o último reduto da classe ociosa. Hoje em dia, esse subterfúgio foi abandonado.

A relação entre renda e dedicação vai subindo na escala do trabalho, sempre em

direção ao topo. III Os trabalhadores situados entre os 70% inferiores da distribuição de

renda cumprem hoje jornadas muito mais curtas do que na década de 1940 — mais ou

menos 20% mais curtas. Trabalhadores situados nos 30% seguintes quanto à distribuição

de renda (que ficam entre o sexagésimo e o nonagésimo percentil) vêm trabalhando

efetivamente o mesmo número de horas nesse período (embora a jornada tenha caído

desde a virada do milênio). Então, subindo ao decil superior da distribuição de renda,

coortes cada vez maiores de trabalhadores da elite tiveram mais aumento na jornada de

trabalho que as coortes situadas abaixo delas. Em particular, o 1% superior viu

aumentadas suas horas de trabalho mais que qualquer outra coorte de renda durante as

décadas de 1980 e 1990. Singularmente, essa coorte continuou aumentando suas horas

de trabalho até mesmo na década de 2000. Os efeitos cumulativos dessa tendência são

imensos. Em 1940, a típica jornada de trabalho semanal de um trabalhador situado nos

60% inferiores na escala de renda era cerca de quatro horas (ou 10%) maior que a

jornada típica de um trabalhador do 1% superior. Em 2010, os trabalhadores de baixa

renda dedicavam ao trabalho cerca de doze horas (ou 30%) menos que o trabalhador de

alta renda. Em conjunto, essas tendências alteram o equilíbrio entre a força de trabalho

comum e a de elite em cerca de dezesseis horas — o equivalente a dois dias

regulamentares de trabalho — por semana. Esses números e proporções devem ser vistos

com cuidado. Mas a história básica que eles contam é consistente, a despeito de variações

sobre o método de coleta de dados referentes a horas de trabalho. 80 Os dados, se

adequadamente esmiuçados, começam mais uma vez a contar histórias. O 1% superior

na distribuição de renda — representando rendas domésticas de mais de 475 mil dólares

— é composto de apenas 1,5 milhão de domicílios. 81 Se considerarmos o número de

vice-presidentes (ou ocupantes de cargos superiores) das 1.500 empresas da S&P (talvez

250 mil); 82 profissionais do setor financeiro, 83 incluídos os de fundos de hedge, capital de risco, participações privadas, bancos de investimentos e fundos mútuos (talvez 250 mil);

profissionais das cinco principais empresas de consultoria administrativa (cerca de 60

mil); 84 sócios de escritórios de advocacia cujos lucros por sócio sejam superiores a 400

mil dólares anuais (cerca de 25 mil); 85 e médicos especialistas (cerca de 500 mil), 86

chegaremos talvez a 1 milhão de pessoas.

Essas pessoas não representam o total do 1%, mas fazem parte dele, representando

talvez a metade — parcela considerável — do 1% total dos domicílios. 87 Em última

instância, as pessoas que executam os trabalhos mencionados constituem uma parte

importante, e não apenas marginal ou excêntrica, do 1% superior na distribuição de

renda. São também, é claro, as pessoas de que falam os relatos jornalísticos sobre

empregos extremos — ocupados por pessoas que normalmente cancelam sua

programação de férias, passam a maior parte do tempo viajando, vivem em apartamentos

de luxo e geralmente são absorvidas pelo trabalho, encontrando-se raramente com sua

vida pessoal.

ALÉM DA OPOSIÇÃO CAPITAL VS. TRABALHO

Pelo menos desde que Marx desenvolveu sua teoria da exploração, os críticos da

desigualdade econômica classificam os ricos como rentistas. Nessa perspectiva, as elites

desocupadas desfrutam do retorno excessivo que obtêm com a combinação do capital

que não acumularam pelo próprio esforço e da exploração do trabalho de outras pessoas.

Os críticos modernos da desigualdade usam um método menos sistemático e um tom

mais moderado, mas o senso comum até hoje aceita o antigo argumento, ou seja, uma

variante do conceito marxista de rentismo.

Os críticos ainda relacionam a desigualdade à conhecida luta política e econômica

entre capital e trabalho, associando os ricos ao capital e o aumento da desigualdade à

dominância reiterada do capital. [88](#) O capital no século XXI, fantástico livro de Thomas

Piketty, dá a essa visão sua afirmação agora canônica. As conhecidas lamentações sobre a

decadência dos sindicatos,[89](#) o aumento do poder sobre o mercado exercido por grandes

empregadores, [90](#) terceirização e globalização[91](#) também fazem parte dessa posição

generalizada.

Essas queixas têm algo de verdadeiro. Nas últimas décadas, os sindicatos vêm sendo

sistematicamente desmontados. O peso da força de trabalho na renda nacional caiu⁹² —

pouco mas consideravelmente — desde meados do século XX. E o preço das ações —

que, grosso modo, agregam renda ao capital —, na verdade, superou de longe o salário dos

trabalhadores comuns. Mas esses e outros desdobramentos são, isso ficará claro, muito

pequenos para explicar o aumento astronômico das altas rendas e da participação na

renda. Sobre tudo um exame detalhado da renda da elite, baseado numa versão da

distinção entre capital e trabalho que reflita com exatidão as ideias meritocráticas de

prerrogativa e mérito, revela que os ricos, cada vez mais e atualmente em sua imensa

maioria, devem seus enormes rendimentos à venda da própria força de trabalho — ao

trabalho prolongado, intensivo e excepcionalmente bem remunerado.

Não é preciso derramar lágrimas pelos ricos. Mas seria igualmente enganoso ignorar o

trabalho opressivo dos ricos nos dias atuais. A intensidade do trabalho da elite estrutura

tanto a experiência vivida quanto o significado social das altas rendas. Agora, os ricos

dominam os demais não com desídia, mas com esforço intenso, explorando a própria

qualificação e a própria capacidade de trabalho. A desigualdade

meritocrática surge,

principalmente, não do conflito entre capital e trabalho, mas de um novo conflito —

intrínseco ao trabalho — entre trabalhadores supraordenados e trabalhadores de classe

média. A política da desigualdade econômica reflete inevitavelmente esse complexo de

grande riqueza onerada por um grande esforço, e o senso comum, que desconsidera as

raízes econômicas da desigualdade meritocrática, mais dissimula do que o revela.

A renda do trabalho atualmente figura com destaque mesmo no ápice extremo da

distribuição de renda. Hoje em dia, oito em cada dez dos norte-americanos mais ricos⁹³

devem sua fortuna não à herança ou ao retorno de capital herdado, mas às compensações

recebidas pelo trabalho empresarial ou administrativo, remunerado com ações

preferenciais ou participação na sociedade. Uma visão um pouco mais ampla revela que,

na lista da revista Forbes dos quatrocentos americanos mais ricos, o centro de gravidade

também se deslocou das pessoas que devem sua riqueza a capital herdado para aquelas

cujas riquezas têm raízes no próprio trabalho. Enquanto, no começo da década de 1980, só

quatro de cada dez da Forbes 400 eram predominantemente self-made men, hoje são sete

em dez. ⁹⁴ E se em 1984 havia dez fortunas herdadas para cada fortuna acumulada, ⁹⁵ em

2014 as fortunas exclusivamente acumuladas superavam as exclusivamente herdadas.

Com efeito, a faixa das quatrocentas maiores rendas obtidas especificamente por meio de

salários aumentou 50% entre 1961 e 2007,⁹⁶ e a faixa de renda das pessoas sem instrução

universitária caiu cerca de dois terços entre 1982 e 2011. ⁹⁷ O desvio que favorece a

renda do trabalho no vértice da escala foi o bastante para alterar o equilíbrio entre setores

nos quais os super-ricos fazem fortuna. Na primeira versão da lista da Forbes, em 1982,

15,5% dos integrantes deviam sua riqueza à produção industrial de capital intensivo e

apenas 9% ao trabalho intensivo na área de finanças. Em 2012, somente 3,8% da lista

provinham do setor produtivo e 24% vinham do setor financeiro. ⁹⁸

O trabalho também domina os casos de renda da elite no nível imediatamente

inferior. Embora apenas três gestores de fundos de hedge tenham levado para casa mais

de 1 bilhão de dólares cada um em 2017, mais de 25 deles levaram 100 milhões ou mais,

e rendas anuais de 10 milhões são tão comuns que nem sequer saem nos jornais. ⁹⁹

Trabalhadores de elite no setor financeiro, ainda que modestos, ganham muito dinheiro.

Uma pesquisa mostrou que um gestor de investimentos de um fundo de hedge de

tamanho médio ganha, em média, 2,4 milhões, ¹⁰⁰ e o valor médio do bônus em Wall

Street explodiu, indo de cerca de 14 mil dólares, em 1985, para mais de 180 mil em

2017, ano em que o salário médio total dos trabalhadores da área de seguros em Nova

York ultrapassou os 420 mil dólares. [101](#)

Esses valores refletem o fato de que um banco de investimentos comum desembolsa

mais ou menos a metade da receita obtida com cobrança de juros para pagar a seus

profissionais (fazendo com que seja muito melhor ser um executivo de elite de um banco

do que um dono de ações do banco). [102](#) Administradores de elite na economia real

também se dão bem. A renda de um CEO — salários pagos ao mais alto executivo —

normalmente chega a sete dígitos. Com efeito, a renda média dos CEOs das quinhentas

empresas da S&P chegou perto de 14 milhões de dólares em 2017. [103](#) Num ano recente

típico, a compensação total paga aos cinco funcionários mais bem pagos de cada uma das

S&P 1.500 (7.500 trabalhadores no total) chega a 10% dos lucros globais das mesmas

empresas.[104](#) Esses trabalhadores não são donos dos ativos que administram, sejam

carteiras, sejam empresas. Sua renda vem de salários pagos em troca de trabalho

administrativo, e não de retorno de capital investido. Esses pagamentos refletem aquilo

que proeminentes analistas de empresas passaram a chamar de guerra entre talento e

capital — uma guerra que o talento está ganhando. 105

O domínio da força de trabalho se percebe mais generalizadamente entre os milhões

de empregos listados pelo nome na discussão anterior sobre a jornada de trabalho da elite

— profissionais de finanças, vice-presidentes das S&P 1.500, consultores empresariais de

elite, sócios de escritórios de advocacia altamente lucrativos e médicos especialistas. Esses

trabalhadores especificamente identificados formam uma parcela substancial — a

metade — do 1%. Os termos dos acordos que regem seu trabalho — os acertos

econômicos que estão por trás de suas rendas — são bem conhecidos. Esses trabalhadores

não contribuem com capital para suas atividades e, mais uma vez, devem sua renda ao

próprio trabalho dedicado, ou seja, a sua força de trabalho.

Dados abrangentes baseados em declarações de imposto de renda confirmam que a

nova elite econômica deve sua renda não ao capital, mas, na origem, à venda da própria

força de trabalho. Os dados em si podem ser técnicos e abstrusos, porém, ainda assim,

uma clara mensagem emerge deles. Os dados confirmam que os meritocratas ricos (ao

contrário de seus predecessores aristocratas) ganham dinheiro trabalhando.

Mesmo estimativas cautelosas, que recorrem a categorias fiscais que tratam certo tipo

de trabalho como ganho de capital, mostram um nítido aumento do

componente

trabalho nas rendas mais altas. Segundo esse método de cálculo, o 1% mais rico recebia

do capital nada menos que três quartos de sua renda em meados do século XX, enquanto

o 0,1% mais rico recebia do capital mais de nove décimos da renda.¹⁰⁶ Essas proporções

tiveram uma queda sustentada ao longo de quatro décadas, a partir do começo da década

de 1960, chegando ao fundo em 2000, ¹⁰⁷ ano em que tanto o 1% mais rico quanto o 0,1%

mais rico recebiam do capital cerca da metade de sua renda (mais ou menos 49% e 53%,

respectivamente). ¹⁰⁸ A participação do capital nas altas rendas voltou a subir cerca de

10% ao longo da primeira década do novo milênio, mas depois, no início da segunda

década (quando o conjunto de dados acaba), começou a cair novamente. ¹⁰⁹

Uma contabilidade meritocrática completa das vantagens obtidas é mais abrangente e

acompanha o comportamento da renda desde suas fontes mais rasas a suas raízes

profundas — para revelar que alguma renda formalmente atribuída ao capital, na

verdade, provém do trabalho e deve ser contabilizada como ganho por esforço, aptidão e

diligência. O empreendedor que vende participações preferenciais de sua firma; o

executivo que realiza capital apreciado depois de remunerado com ações; o gestor de um

fundo de hedge que recebe em pagamento uma parte dos lucros dos recursos que investe

(mas que não lhe pertencem); todos eles declaram ganhos de capital. [110](#) Mas esses tipos

de renda, em última instância, correspondem ao retorno do trabalho do sócio-fundador,

do executivo ou do gestor e, como afirma o meritocrata, devem-se a esse trabalho. Uma

análise semelhante se aplica às pensões e à aquisição de casa própria. [111](#) Toda essa renda é

obtida de um modo que a distingue da verdadeira renda de capital do rentista herdeiro

que vive, na ociosidade, do retorno de patrimônio herdado. Seja lá o que for que diga a

prestação de contas aos órgãos fiscais, uma contabilidade meritocrática mais precisa

atribuiria todos esses tipos de renda ao trabalho, não ao capital.

Essas não são categorias de renda marginais ou peculiares (embora a necessidade de

transpor as categorias tributárias para categorias morais introduza inevitavelmente juízos

e imprecisões a qualquer contabilidade). Ações preferenciais, juros incorridos e

compensação em ações dão aos ganhos de capital um forte componente de renda do

trabalho, principalmente entre os muito ricos. Para começar, cerca da metade das 25

maiores fortunas norte-americanas, segundo a revista Forbes, provém de partes

beneficiárias ainda em poder dos fundadores das empresas. [112](#) Além disso, a fatia

correspondente a ganhos totais de capital informada ao Tesouro, atribuível apenas a

juros incorridos — ao trabalho de gestores de fundos de hedge —, multiplicou-se

possivelmente por dez nas últimas duas décadas, e agora compreende uma participação

material de todos os ganhos de capital informados pelo 1% mais rico.
113 E, ao longo dos

últimos vinte anos, cerca de metade de todas as compensações pagas a CEOs das S&P

1.500 tomaram a forma de ações ou opções de compra de ações.114 Fundos de

aposentadoria e auxílio-moradia também contribuem bastante para as rendas mais altas

de hoje em dia, chegando ao dobro do que representavam na década de 1960.115 Mais

uma vez, os dados não conduzem a medidas exatas, mas é plausível que todas essas formas

de renda provenientes do trabalho representem mais ou menos um terço das rendas mais

elevadas, situadas no extremo superior de mais ou menos a metade das rendas mais altas

que podem ser atribuídas ao trabalho, mesmo numa abordagem conservadora.

Os dados confirmam, portanto — de cima para baixo —, a narrativa da renda do

trabalho que brota de uma análise dos empregos de elite.116 Atualmente, tanto o 1%

quanto o 0,1% mais ricos recebem entre dois terços e três quartos de sua renda não em

troca de terras, máquinas ou finanças, mas por empregar o próprio esforço e

competência. Nos Estados Unidos, a mais rica de cada grupo de cem pessoas, e mesmo a

mais rica de cada grupo de mil, hoje em dia, trabalha para ganhar a vida.¹¹⁷

Essa explosão da renda proveniente do trabalho da elite transformou não só a

contabilidade interna dos domicílios ricos, mas também o balanço patrimonial da

economia como um todo. Em sua trajetória, isso transformou o contexto do equilíbrio de

vantagens econômicas entre os ricos e os demais.

A transformação foi inesperada e por isso mesmo muitas vezes negligenciada. A

desigualdade aristocrática definia a justiça econômica em termos do conflito entre o

capital e o trabalho — entre os que tinham coisas e os que trabalhavam —, associando o

rendimento vindo do capital à desigualdade e a renda do trabalho, à igualdade. Esse

contexto faz parecer estranho, do ponto de vista moral e intelectual, situar no trabalho as

raízes da desigualdade econômica cada vez maior. É mais natural, sobretudo para os

progressistas, explicar o crescimento da desigualdade em razão do desaparecimento do

trabalho — em especial do trabalho organizado — e do ressurgimento do capital.

Esse ponto de vista continua sendo sedutor, mas é refutado pelos dados. Embora a

renda nacional tenha mudado contra o trabalho e a favor do capital ao longo dos últimos

cinquenta anos, esse viés é simplesmente muito pequeno — pequeno demais — para

responder pelo aumento das rendas mais elevadas. O desvio do trabalho para o capital

aumentou a porção da renda que cabe ao 1% superior em, no máximo, 2,5% da renda

nacional total. 118 Mas a renda real do 1% aumentou em cerca de 10% da renda nacional,

passando do patamar baixo de 10%, em meados do século XX, para aproximadamente

20% hoje. 119 Da mesma forma, somente cerca de um quarto do aumento pode ser

atribuído à participação de domicílios ricos, como capitalistas, na transferência geral da

renda do trabalho para o capital. O restante do aumento na participação da renda total

(três quartos) veio da distribuição da renda do trabalho.

Esses cálculos constituem uma abordagem grosseira — até mesmo simplória — de

dados complexos. Foram pensados para identificar consequências agregadas dominantes

de uma forma mais intuitiva do que para quantificar com exatidão a distribuição da

renda. Métodos mais refinados, ainda que menos abrangentes, reiteram a lição: a renda

do trabalho da elite constitui a causa principal da elevação das altas rendas. 120 Entre

1960 e 2000, por exemplo, cerca de nove décimos do aumento da participação na renda

total do decil superior, por volta de quatro quintos do aumento da participação na renda

do 1% mais rico e de dois terços do aumento da participação na renda do 0,1% do topo

vieram especificamente dos salários da elite — os salários astronômicos pagos a grandes

advogados, executivos de bancos, administradores e assim por diante. [121](#) Claro que a

renda do trabalho, principalmente para elites mais seletas, vai muito além dos salários —

sócios de escritórios de advocacia têm participação nos lucros, os gestores de fundos de

hedge recebem juros incorridos, CEOs recebem opções de ações etc. Esses números, no

entanto, chegam a ser explicativos ao preço de serem incompletos e conservadores. Um

levantamento mais completo (mas tão controverso quanto), que entende a renda do

trabalho constituída por salário mais uma participação na distribuição de lucros e ganhos

de capital, atribui mais de três quartos do aumento da renda do 0,1% superior à renda do

trabalho de elite. [122](#)

Todas essas complexidades levam sempre a uma simples conclusão. A maneira

tradicional de pensar o conflito entre os ricos e os demais — uma batalha entre capital e

trabalho — já não dá conta de explicar o que está acontecendo. Em vez disso, as fontes

dominantes das altas rendas individuais repousam no trabalho supraordenado. O peso

esmagador do recente aumento na renda agregada do 1% mais rico se atribui não a um

distanciamento da renda do trabalho em direção ao capital, mas a uma mudança interna

na renda do trabalho, que se afastou da classe média para favorecer os trabalhadores de

elite.

Os ricos que trabalham surgiram de um conflito de classes essencialmente

transformador, ganhando a batalha entre o trabalho da elite e o trabalho da classe média.

Atribuir a desigualdade meritocrática a privilégios obtidos pelo trabalho pode parecer

um erro moral, mas se baseia em fatos econômicos.

UMA CULTURA DA DILIGÊNCIA

Pouco depois de nascer sua primeira filha, Mark Zuckerberg — que detém a quinta

maior fortuna do mundo graças ao trabalho de criação do Facebook (pago a ele em

forma de partes beneficiárias destinadas ao fundador) — escreveu uma carta aberta à

recém-nascida. [123](#) Na carta, que expunha em detalhes as esperanças da elite

meritocrática, ele louvava a inovação e a criatividade, lamentava a desigualdade e

prometia doar 99% da fortuna para “o progresso do potencial humano e a promoção da

igualdade para todas as crianças da próxima geração”. [124](#) De imediato, a doação de

Zuckerberg situou-o entre os maiores filantropos norte-americanos. Mas o mais notável

sobre seu gesto não foi a proporção, mas as circunstâncias e a motivação. A carta de

Zuckerberg traçava uma ligação direta entre a missão social da Fundação Facebook no

apoio à educação, à inovação e à igualdade de oportunidades e a devoção dele à filha

recém-nascida, em nome da qual ele criou o empreendimento e fez a doação.

Essa ligação teria sido literalmente impensável para uma elite anterior, que adotava a

riqueza hereditária e a ociosidade como marcas de status social.¹²⁵ A velha aristocracia

fundia terras e títulos numa unidade social, estabelecendo elaboradas fórmulas expressas

para governar a sucessão dinástica.¹²⁶ Com a aristocracia, quando a ociosidade era

obrigatória para a elite, um herdeiro deserddado era condenado ao ostracismo. Se o duque

de Marlborough tivesse destituído sua única filha do palácio de Blenheim¹²⁷ (e da

herança necessária para manter a ociosidade rentista), seu gesto teria sido entendido

como rejeição profunda — da filha e talvez de toda a ordem aristocrática. ¹²⁸ Isso

relegava a privação do direito de herança ao terreno da ficção imaginativa, um recurso

usado para aumentar a progressão de um enredo ou simbolizar um ideal. Teria sido

excêntrico, disruptivo e até mesmo bizarro para uma pessoa de verdade deserddar um

filho.

A desigualdade meritocrática dá à escolha de Zuckerberg um contexto inteiramente

diverso. Ele de fato privou a filha de quase todo um imenso patrimônio, inclusive de todo

o rendimento do capital que poderia integrar sua herança. Mas o que lhe restou de

riqueza e posição social são mais do que suficientes para proporcionar a educação e a

qualificação necessárias para que ela integre a elite dos trabalhadores de sua geração.

Além do mais, a economia do trabalho de elite lhe dará preparo para usar sua

qualificação no comando de uma alta renda própria, e a economia social do apreço

permitirá que ela transforme a qualificação, o trabalho e a renda proveniente deste em

seu próprio status social independente.

Portanto, ao abrir mão de sua fortuna, Zuckerberg não estará privando a filha de

nenhum dos elementos essenciais de casta. Pelo contrário, deve até promover sua casta,

pelo fato de protegê-la das tentações da ociosidade decadente que acompanha grandes

riquezas herdadas e que, sabidamente, já levaram outras jovens herdeiras ao ridículo e ao

declínio social, sobretudo nos casos em que circunstâncias sociais e econômicas

eliminaram os caminhos da proeza honrosa desfrutados por elites anteriores. Ao

deserdar a filha, Zuckerberg incentiva sua ambição e sua dignidade, protegendo-a de

uma vida dissoluta.

Portanto, não é surpresa que Zuckerberg não esteja sozinho ou sendo

excêntrico em

sua doação. Até hoje, cinco das dez pessoas mais ricas dos Estados Unidos e cerca de 170

bilionários do mundo inteiro (que representam cerca de 10% do total) assinaram o

compromisso proposto por Warren Buffett e Bill Gates de doar a maior parte de suas

fortunas à filantropia, ainda em vida ou depois da morte. 129 A transformação econômica

e social de uma sociedade liderada por uma elite hereditária ociosa em uma sociedade

liderada por ricos que trabalham transformou em atitude racional, e até mesmo

admirável, o que no passado teria sido bizarro. A doação de Zuckerberg mais adota do

que rejeita a ordem social e econômica vigente.

A rede de ideais meritocráticos que estão na base da escolha de Zuckerberg hoje é tão

espessa e densa quanto os ideais aristocráticos que no passado a condenariam. Os novos-

ricos não trabalham apenas por altos salários, nem fazem seu trabalho com dedicação por

preferirem ter coisas caras a tempo livre. Pelo contrário, os ricos agora buscam o trabalho

intenso e bem pago de propósito e por conta própria, e a sociedade de elite organiza e

consolida essas atitudes numa visão de mundo específica (que conduz tanto a Fundação

Facebook quanto as esperanças de Zuckerberg na própria filha).

A classe ociosa de Veblen foi substituída não apenas no âmbito econômico, mas no

que se refere a normas sociais — a cultura da ociosidade da velha elite deu lugar à

cultura da diligência da nova elite. Da mesma forma que a aristocracia no passado, a

meritocracia agora mantém práticas econômicas e princípios morais que se apoiam

reciprocamente num modelo de equilíbrio. (As novas regras permitem até mesmo

conciliar a lealdade paterna com o dever cívico e, como fez Zuckerberg abertamente e de

boa-fé, transmitir sua casta a gerações posteriores.)

A diligência tornou-se obrigatória para a elite meritocrática da mesma forma que a

ociosidade o foi para os aristocratas. Hoje em dia, as elites se vangloriam e até mesmo

reclamam do fato de serem tão ocupadas por uma necessidade social, como um escudo

contra qualquer insinuação de indolência ou falta de disposição, dizendo que seu

trabalho deveria estar em maior oferta do que demanda. Um anúncio do Wall Street

Journal diz: “Gente que não tem tempo arranja tempo para ler o Wall Street Journal.” [130](#)

Essas formulações, assim como as atitudes que estão por trás delas, contaminaram a

ideologia da elite. Uma pesquisa recente com estudantes de direito revelou que o

estudante médio aceitaria trabalhar um máximo de setenta horas por semana, [131](#) mas

alguns se disseram dispostos a trabalhar “todo o tempo que fosse necessário” ou, mais

concretamente, 120 horas semanais. (Nunca, literalmente nunca, conheci um aluno de

direito de Yale que justificasse ou explicasse um fraco desempenho dizendo que os

estudos não deviam invadir tempo de lazer; e, em pesquisas anônimas com calouros de

Yale, 80% deles disseram que os estudos tinham prioridade sobre atividades

extracurriculares, e nenhum, nem sequer um, disse que a vida social poderia ser muito

mais importante que os estudos.)¹³² Os estudantes não descartam essa ideologia quando

entram para a força de trabalho. Muito pelo contrário: cerca de metade dos

entrevistados que trabalham mais de sessenta horas semanais se identifica como

workaholic. ¹³³ E nunca ouvi de nenhum sócio de grandes escritórios de advocacia,

repito, nenhum, reivindicação por algum descanso no escritório. Na atualidade,

vangloriar-se da indolência, à moda de Bertie Wooster, seria impensável.

Hoje em dia, o trabalho intenso é símbolo de excelência e dinamismo, do

compromisso de executar, como expressou um alto funcionário de um banco de

investimentos, “o que for preciso para que as coisas sejam feitas”. ¹³⁴ Os “trabalhadores

extremos” de que fala a Harvard Business Review, portanto, “ostentam seus

compromissos como um distintivo de honra” ¹³⁵ e “vestem abertamente a camisa de sua

extrema dedicação”. Às vezes fazem isso literalmente. Enquanto os financistas de outrora

usavam roupas finas e delicadas para deixar claro que não trabalhavam, um executivo de

banco da atualidade disse a um antropólogo que os profissionais de Wall Street “não

deveriam usar suspensórios para não parecer que dedicavam muito tempo à aparência,

quando se espera que simplesmente trabalhem muito. 136 Não se deveria perder tempo

vestindo suspensórios pela manhã”.

A proeza reapareceu como diligência, 137 invertendo por completo a tendência de

Bertie Wooster de tratar o trabalho como lazer. Muitos dos empregos mais exigentes e

bem pagos de hoje, entre eles atividades tão diversas quanto a administração e os esportes,

já foram vocações ou passatempos de cavalheiros, sujeitos a normas sociais que

restringiam o esforço e a intensidade com que se buscavam esses objetivos. Mesmo a

celebridade138 — a fama por si mesma, a forma mais pura de proeza — agora se

apresenta como um tipo de trabalho, como esforço aberta e notoriamente despendido

nas redes sociais, para que todos vejam. O próprio tempo também impregnou-se de valor

econômico, inclusive entre as elites que (como nunca antes) faturam e recebem por hora.

Advogados e consultores, principalmente nas empresas mais elegantes, competem para

acumular o maior número de horas faturadas e contam lorotas (e até histórias de

pescador) sobre longuíssimas jornadas de trabalho como instrumento disciplinar. 139

A elite meritocrática se apegava a sua diligência, aceitando estoicamente que os salários

astronômicos autorizem os empregadores a extrair deles um esforço quase sem limite e

defendendo como justa a troca do imenso esforço pelos rendimentos que recebem.

Alegam que seu trabalho e sua renda legitimam reciprocamente um esforço e uma

desigualdade de outra forma intoleráveis.

Os empregadores, dizem eles, têm “o direito de esperar trabalho árduo”,¹⁴⁰ portanto

seria “descabido” para os trabalhadores de elite “exigir [...] um cronograma do tipo das

nove às cinco, cinco dias por semana”. Longas horas de trabalho representam aquilo que

um destacado comentarista chamou de “uma troca justa [...] por salários inflados”. 141

Em palavras de outro trabalhador da área de finanças, os clientes “nos pagam montes e

montes de dinheiro para nos terem à disposição 24 horas por dia, sete dias por

semana”. 142

Inversamente, jornadas extremas que raíam o limite da resistência humana dão

fundamento ao pagamento de salários que, de forma análoga, raíam os limites da

capacidade da economia. Os trabalhadores extremos da Harvard

“consideram seu esforço além dos limites¹⁴³ [...] uma demonstração de caráter [...] e,

para eles, uma semana de trabalho de setenta horas é prova de seu merecimento”. O

destacado economista conservador (e ex-diretor do Departamento de Economia de

Harvard) Gregory Mankiw afirma que os trabalhadores supraordenados devem receber

enormes rendimentos porque fizeram jus a eles, aquilo que ele chama de recompensa

“merecida” por seu empenho.¹⁴⁴

Essas afirmações têm também um lado obscuro, já que a elite meritocrática não só

respeita e admira a dedicação, como desrespeita e até despreza a ociosidade e o lazer.

Executivos de bancos de investimentos reclamam do “mundo exterior [à elite]”¹⁴⁵ no

qual “as pessoas saem do trabalho às cinco, seis da tarde [e] tiram uma hora de almoço” e

“simplesmente não estão motivadas da mesma forma” que eles. De maneira mais clara,

Lloyd Blankfein (que ganhou dezenas de milhões de dólares como CEO do Goldman

Sachs) afirmou recentemente que a ociosidade desnecessária da aposentadoria precoce

recomenda que se aumente a idade mínima da aposentadoria pela previdência. ¹⁴⁶

Trabalho árduo e longas jornadas constituem a condição de elite dos ricos que

trabalham; a azáfama tornou-se em si mesma “o distintivo de honra”

.147 A ordem social

que Veblen descreveu, 148 depois de permanecer estável ao longo de um milênio, em um

século mudou de direção: os aristocratas cederam espaço aos meritocratas e a elite ociosa,

à classe trabalhadora supraordenada. As esperanças de Zuckerberg para a filha refletem

a ordem social em que ela nasceu.

Outrora, o lazer era sinônimo de status; o trabalho “era, afinal, 149 o que dava nome à

classe”. Até mesmo a esquerda admite que, no movimento trabalhista, a classe

trabalhadora reivindique seu nome subalterno como ideal político. Alexei Grigorievitch

Stakhanov, mineiro soviético recordista em trabalho, tornou-se o garoto-propaganda do

esforço de produtividade do trabalhador socialista.

Agora, as regras e os hábitos meritocráticos transformaram tanto os ricos quanto os

demaís. O bastão do esforço de trabalho foi passado, em grande medida, da classe média

cada vez mais supérflua a um degrau superior na escada da renda. Essa fusão entre

trabalho e honra explica por que a classe média percebe sua ociosidade forçada como

ofensiva e degradante, e por que os ricos que trabalham se engajam numa dedicação

epidêmica ao trabalho que a mera busca por riqueza não explica.

Os stakhanovistas de hoje estão dentro do 1%.

POBREZA E RIQUEZA

Toda economia pode ser entendida pensando em dois tipos de desigualdade: a do alto,

que se refere à distância entre os ricos e a classe média; e a de baixo, ou a distância entre a

classe média e os pobres. A desigualdade econômica, portanto, pode aumentar e

diminuir ao mesmo tempo, já que a desigualdade do alto pode crescer enquanto a de

baixo é reduzida. Quando isso ocorre, a forma da má distribuição se altera. Durante a

maior parte da história, inclusive até meados do século XX, e desigualdade e a injustiça

estavam concentradas na pobreza. Hoje, está concentrada na riqueza.

Ao término da Segunda Guerra Mundial, uma “colaboração entre grandes empresas,

grande força de trabalho e grande governo”¹⁵⁰ reestruturou a sociedade norte-americana,

criando literalmente a classe média moderna. A renda média real do americano do sexo

masculino,¹⁵¹ por exemplo, subiu de 25,7 mil dólares, em 1947, para 41.836 dólares em

1967 (em valores atualizados de 2018), e o número de famílias norte-americanas¹⁵² que

tinham casa própria cresceu mais de 40% entre 1940 e 1960. No fim da década de 1950,

quando Galbraith publicou *A sociedade afluyente*, a prosperidade da classe média era

amplamente perceptível e penetrou na autoimagem da época — em St. Clair Shores e

por todo o país.

No entanto, nem todos os norte-americanos eram representados pelas

grandes

empresas, pela grande força de trabalho e pelo grande governo.

Minorias raciais e

mulheres teriam de esperar várias décadas para que seus clamores de justiça fossem

ouvidos com seriedade, e a população LGBTQ esperaria meio século. Além disso, os

pobres não tinham participação nem voz em ramo algum do triunvirato que governou os

Estados Unidos em meados do século XX e constituíam, como disse Galbraith, uma

“minoría sem voz”,¹⁵³ uma “presença silenciosa [...] deixada de fora desse idílio da classe

média”. A explosão da classe média reduziu radicalmente a desigualdade no alto, mas

tanto a desigualdade quanto a pobreza persistiram na ponta inferior.

Em 1962, quando a renda do 1% superior chegava perto do mínimo de todos os

tempos, entrou em cena outro livro, *A outra América*, de Michael Harrington, formado

pela Escola de Direito de Yale, socialista,¹⁵⁴ ainda que democrata, e firmemente

anticomunista. Arthur Schlesinger Jr. certa vez o chamou de “único radical responsável

dos Estados Unidos”. ¹⁵⁵ Harrington passou grande parte do período correspondente ao

boom da classe média no pós-guerra mergulhado na questão dos pobres nos Estados

Unidos.¹⁵⁶ *A outra América* resulta dessa imersão. O livro descreve em vívidos detalhes

aquilo que um crítico chamou de “alarmantes [...] bolsões de pobreza

e fome nas áreas

deprimidas dos Estados Unidos”. 157 A pobreza negava a muitos cidadãos aquilo que

Harrington definiu como “níveis mínimos de saúde, 158 habitação, alimentação e

educação que nossa presente etapa de conhecimento científico especifica como

necessários para a vida como ela é levada atualmente nos Estados Unidos”. A “tese

raivosa”, 159 como disse outro crítico, dizia que “por trás da fachada brilhante da

‘sociedade norte-americana da abundância’ repousa um gueto de solidão e derrota

habitado pelos pobres”.

Harrington afirmava que o gueto era enorme, 160 compreendendo entre 40 e 50

milhões de cidadãos cuja privação material fazia deles exilados internos, excluídos da

sociedade da abundância e, nesse sentido, praticamente prejudicados pelo boom da classe

média. Ele não podia ser preciso porque o governo dos Estados Unidos não tinha

estatísticas sobre a pobreza até 1963-1964 (depois que o livro de Harrington ficou

famoso). Mas o autor podia ter certeza de que a pobreza — a privação material

triturante — afligia grande parte dos norte-americanos. E, quando apareceram as

estatísticas oficiais, cerca de um quarto da população vivia ainda na pobreza. 161

Para Harrington, em todo caso, 162 essas estatísticas eram mais um

meio do que um

fim. “Eu pediria ao leitor”, escreveu, “que esquecesse o jogo dos números. Seja qual for a

calibragem exata, é óbvio que essas estatísticas representam uma quantidade enorme,

uma quantidade inadmissível de sofrimento nesta terra. Eles deveriam ler com um

sentimento de indignação”. Harrington aspirava a tornar-se “um Dickens americano” 163

e, dessa forma, “registrar o cheiro, a textura e a condição” da pobreza generalizada em

meio à abundância.

Outros escritores de meados do século XX também tinham essa sensibilidade e

corroboravam o quadro pintado em A outra América. O livro *Wealth and Power in*

America: An Analysis of Social Class and Income Distribution [Riqueza e poder nos

Estados Unidos: uma análise de classes sociais e distribuição de renda], de Gabriel Kolko,

publicado também em 1962 e muitas vezes lido junto com o de Harrington, proporciona

detalhes frios e sem emoção, mas intensos: a família pobre, em média, “não tem telefone

em casa, 164 mas [...] faz três ligações pagas por semana. Compra um livro por ano e

escreve uma carta semanal. O pai compra um terno de lã grossa de dois em dois anos e

um terno de lã mais leve a cada três; a mãe compra um conjunto de dez em dez anos ou

uma saia a cada cinco anos [...]. Em 1950, a família gastou um total

de 80 a 90 dólares (o

equivalente a cerca de 850 dólares em 2015) em todo tipo de mobília, aparelhos elétricos

e de lavagem de roupas [...]. A família toda consome um total de duas casquinhas de

sorvete de 5 centavos, um doce de 5 centavos, duas garrafas de refrigerante e uma de

cerveja por semana”.

Para esses norte-americanos — e eles eram numericamente suficientes para constituir

uma massa e não uma margem —, a abundância da classe média permanecia fora de

alcance, e St. Clair Shores era outro país.

A GUERRA À POBREZA

A outra América recebeu críticas respeitadas, mas foi pouco lido e não teve tanto impacto

de início. 165 Os críticos previram poucas vendas, e o próprio Harrington — dizendo que

ficaria feliz se vendesse 2.500 exemplares — viajou para a Europa pouco depois da

publicação. 166

Mas, em janeiro de 1963, Dwight Macdonald comentou o livro numa matéria de

cinquenta páginas publicada pela revista The New Yorker e intitulada “Our Invisible

Poor” [Nossos pobres invisíveis]. 167 A matéria, a mais longa de seu tipo na história da

revista, 168 foi “muito mais lida que o livro de que falava”¹⁶⁹ e conquistou a opinião pública. Chamou também atenção da elite política, em especial do assessor econômico

do presidente Kennedy, Walter Heller, que fez uma espécie de resumo do livro de

Harrington e da resenha de Macdonald ao presidente.170

Kennedy levou a sério suas lições. “Acredito”, escreveria Schlesinger mais tarde, “que

A outra América ajudou a cristalizar a determinação [de Kennedy], em 1963, de

acompanhar o corte de impostos de um programa de atendimento aos pobres”. 171 Não

ficou claro se o presidente Kennedy leu realmente o livro, mas “em Washington todo

mundo presumia que sim”. 172 O que se sabe ao certo é que, no início de 1963, em seu

discurso anual para o Congresso, Kennedy citou uma página do livro a qual dizia que 32

milhões de norte-americanos estavam vivendo na “periferia da pobreza”. 173 E em abril

do mesmo ano ele propôs a fundação do Corpo de Serviço Nacional com uma mensagem

que dizia “A pobreza em meio à abundância é um paradoxo que não deve continuar sem

reação neste país”. 174 Ele deveria ter acrescentado que o paradoxo punha em risco a

autoridade moral de seu governo: como uma sociedade que condenou seus pobres à

miséria material evitável e à exclusão social poderia esperar que eles permanecessem leais

a suas instituições e obedecessem a suas leis? 175

Em 19 de novembro de 1963, Heller recebeu de Kennedy a incumbência de incluir

medidas de combate à pobreza no projeto legislativo do governo para

1964. 176 Kennedy

foi assassinado três dias depois, mas a iniciativa de combate à pobreza foi a primeira ideia

que Heller levantou com o recém-empossado presidente Johnson. 177 O programa

apelava à sensibilidade de Johnson para com o New Deal, 178 como ele mesmo disse, e em

sua primeira mensagem ao Congresso, em 27 de novembro de 1963, propôs “dar

continuidade à luta contra a pobreza e a miséria, a doença e a ignorância, em outras

terras e na nossa”. 179 A imprensa popular assumiu essa convocação para a luta. 180 Em seu

primeiro discurso anual ao Congresso, em 8 de janeiro de 1964, o presidente Johnson

declarou sua “guerra incondicional à pobreza nos Estados Unidos”, 181 que se tornaria

notória.

O mais importante a entender sobre a guerra à pobreza é que ela de fato reduziu a

pobreza. No entanto, a vitória não foi total, incondicional nem mesmo suficiente, é claro,

e a pobreza continua, real e escandalosa. A guerra interrompeu-se no fim da década de

1970, e a pobreza se agravou em anos mais recentes, 182 como sempre acontece depois de

reveses econômicos. Mas as principais conquistas da guerra à pobreza, de uma forma ou

de outra permaneceram, mesmo diante da crescente desigualdade econômica.

Mesmo à sombra da Grande Recessão, a pobreza tornou-se, por

qualquer parâmetro,

mais restrita e menos profunda do que no passado, e a pobreza degradante continua

irreconhecivelmente menos abrangente e profunda. Os reveses econômicos atingem os

pobres com força, mas desta vez não há filas para o pão. Com efeito, a pobreza

permanece radicalmente menos grave do que foi mesmo depois do boom posterior à

Segunda Guerra Mundial e da Grande Compressão de meados do século XX, que os

progressistas defendem de um jeito romântico como o pico da justiça econômica nos

Estados Unidos. Hoje em dia, o aumento da desigualdade econômica não é conduzido

predominantemente pela pobreza, mas pela concentração da riqueza. [IV](#)

O índice oficial de pobreza caiu bastante durante a década de 1960, indo de 22,4%,

em 1959, a um mínimo de 11,1% em 1973. [183](#) Desde então, flutuou entre 11% e 15%[184](#)

(os dados mais recentes, de 2017, mostram um índice de pobreza de 12,3%). A redução

real da pobreza é quase que com certeza muito maior. Uma Medida Suplementar de

Pobreza, [185](#) proposta em 1992 e sancionada oficialmente em 2011, diz que a pobreza

regrediu substancialmente mais do que registra a Medida Oficial. [186](#) Outras medições

não oficiais registram quedas ainda mais pronunciadas. [187](#) Um destacado sociólogo

radical disse recentemente que a pobreza medida pela renda, calculada com exatidão,

caiu a menos de 5%. [188](#)

Uma abordagem alternativa da pobreza, que segue a recomendação de Harrington

para focar na experiência de vida dos pobres e mede a pobreza diretamente em termos

de consumo, registra uma redução ainda mais acentuada. Os índices de consumo dos

pobres não vêm sendo rastreados há tanto tempo nem com metodologia tão confiável

quanto seus índices de renda. Mas os melhores dados que se podem encontrar indicam

que a pobreza medida pelo consumo caiu de cerca de 31%, na década de 1960, para

aproximadamente 4,5% em 2010. [189](#) A pobreza extrema — condição das pessoas que

vivem com recursos equivalentes à metade, ou menos da metade, do que demarca a linha

de pobreza — também é acentuadamente menor quando medida em termos de consumo

e não de renda. Enquanto o índice de pobreza extrema, em números oficiais (baseados na

renda) de 2009 ficou em cerca de 6%, [190](#) a pobreza extrema avaliada pelo consumo caiu

a menos de 1%. [191](#)

Adotando-se a exortação de Harrington a se focar em detalhes concretos e não em

estatísticas abstratas, percebem-se as grandes melhoras que essas mudanças fizeram na

experiência de vida dos pobres. Os pobres podem comprar, hoje, [192](#)

em média,

provavelmente 125% do que compravam em meados do século XX, e seu poder de

compra para certos artigos de primeira necessidade — principalmente, alimentos —

aumentou ainda mais. (Uma família pobre comum gasta na atualidade, em alimentação,

a metade da porcentagem de sua renda que gastava na metade do século passado.)[193](#)

Bens de consumo duráveis também aumentaram notavelmente o bem-estar dos mais

pobres. Em 1960, os pobres não tinham acesso a ar-condicionados, máquinas de lavar

louça ou secadoras de roupa, e metade deles não possuía carro. [194](#) Em 2009, mais de 80%

do quintil mais pobre dos domicílios norte-americanos tinham ar-condicionado, 68%

tinham secadora de roupas, 40% tinham máquina de lavar louça e 75% tinham carro. [195](#)

Mesmo consumindo mais, os pobres prestam menos serviço em troca. Em 2010,

norte-americanos do sexo masculino com ensino médio incompleto ou menos tinham

quinze horas semanais a mais de “lazer” do que em 1965, e as mulheres com ensino

médio incompleto ou menos ganharam dez horas a mais de “lazer” no mesmo

período. [196](#) As aspas indicam que esse ganho é uma faca de dois gumes, já que reflete

principalmente o desemprego involuntário e seus corolários nefastos. [197](#) Embora a

desocupação forçada imponha uma carga bem pesada, o aumento do consumo

combinado com redução do trabalho mostra uma queda na pobreza material absoluta.

Esses acréscimos aparentemente banais no consumo transformam vidas. Qualquer

pessoa que já tenha lavado roupas a mão sabe que o “dia de lavar roupa” representava um

dia inteiro de trabalho árduo, todas as semanas. E, entre 1960 e 2004, a disseminação do

ar-condicionado doméstico reduziu mortes prematuras decorrentes do calor em nada

menos que 75%. [198](#) Indicadores mais amplos de saúde mostram a expansão dessa

tendência. A taxa de mortalidade infantil nos Estados Unidos caiu de 30,1 por mil

nascidos vivos, em 1960, para 6,8 por mil nascidos vivos em 2015. [199](#) O índice de

desenvolvimento humano da Organização das Nações Unidas (ONU) subiu cerca de

10%. [200](#) E a expectativa de vida dos norte-americanos pobres também aumentou, embora

muito menos que a dos mais ricos. [201](#)

Nada disso demonstra que a pobreza tenha sido erradicada ou que a vida dos pobres

remanescentes tornou-se fácil. A guerra contra a pobreza ainda não está ganha, e a vitória

final continua preocupantemente distante. Mas as primeiras conquistas obtidas no

governo Johnson não foram revertidas. Mesmo depois do retrocesso sofrido pelos

programas da Grande Sociedade, [V](#) iniciado com a Revolução de Reagan e mantido até os

dias atuais, e depois do colapso econômico da Grande Recessão, a pobreza continua em

níveis situados entre metade e um sexto do que era em meados do século XX, a depender

do critério de medição.[202](#)

Apesar de suas falhas e da instauração de uma nova desigualdade econômica, o

sistema econômico e político norte-americano hoje em dia atende às necessidades básicas

de seus cidadãos numa proporção praticamente sem precedente. A privação absoluta,

triturante e generalizada que impulsionou a busca de justiça econômica em meados do

século XX já não domina o cenário do país. [203](#) A legítima indignação ante a pobreza

remanescente não apaga nem deve obscurecer esse avanço.

Os Estados Unidos já não são aquele país de Michael Harrington. E isso é algo bom.

UMA NOVA RUPTURA

Um segundo desdobramento, este mais conhecido, é concomitante à queda da pobreza.

Mais uma vez, a riqueza avançou, embora a pobreza tenha recuado:[204](#) a fatia da renda

nacional apoderada pelo 1% de maior renda, hoje, representa mais que o dobro do que

era em meados do século XX. A desigualdade no extremo superior aumentou, ainda que

tenha caído no extremo inferior. Esses fatos, em conjunto, dão à desigualdade econômica

um rosto novo sem precedentes.

Os coeficientes de renda produzem esses efeitos.^{VI} Em 1964, a renda de uma família

típica de classe média (renda média) era de cerca de quatro vezes a renda de uma família

típica pobre (renda média do quintil mais pobre); meio século depois, é de apenas três

vezes.²⁰⁵ E, em 1964, a renda (média no 1% superior) de um típico domicílio rico era de

cerca de treze vezes a renda de um domicílio típico de classe média; meio século depois,

tinha se tornado 23 vezes maior. Ou seja, a diferença de renda entre os pobres e a classe

média encolheu cerca de um quarto desde meados do século XX, enquanto a diferença

entre a classe média e os ricos praticamente dobrou no mesmo período.

Em outras palavras, os pobres e a classe média convergiram, enquanto os ricos

deixaram a classe média muito para trás. Essas pressões comprimem a classe média a

partir de seus dois extremos, desmontando a versão da ascensão da classe média, em St.

Clair Shores e em todo o país, e esvaziando com firmeza aquilo que cada vez mais, num

olhar retrospectivo, se mostra como uma bolha de classe média. Com efeito, 2015 foi o

primeiro ano, desde a publicação do livro de Galbraith, em que a maioria dos norte-

americanos não era de classe média²⁰⁶ e a classe média remanescente já não era a mais

rica do mundo.²⁰⁷

Uma medida abrangente da desigualdade — o coeficiente de Gini — traz a revolução

para casa. Esse coeficiente representa a desigualdade por um número situado entre 0 e 1.

Um coeficiente 0 representa a igualdade perfeita, em que todas as famílias têm rendas

iguais. Um coeficiente 1 representa a desigualdade máxima, em que uma família fica

com toda a renda da economia e as demais ficam com nada.

O coeficiente de Gini para a economia norte-americana subiu acentuadamente ao

longo dos últimos cinquenta anos: de 0,38, em meados do século XX, para 0,49 na

atualidade. ²⁰⁸ Esse aumento resume a convicção do senso comum, segundo a qual a

desigualdade total mostrou um nítido aumento, de níveis semelhantes ao da Noruega

naquela época a níveis atuais equivalentes aos da Índia.

Duas outras tendências são menos conhecidas, mas expõem com clareza o

deslocamento do centro de gravidade da desigualdade econômica. Em primeiro lugar, o

coeficiente de Gini para os 70% que estão na base da distribuição de renda nos Estados

Unidos — obtidos não por alguma redistribuição de renda, mas simplesmente por

descarte de toda a renda dos 30% superiores — caiu (cerca de 10%) desde meados do

século XX. (Com efeito, o coeficiente de Gini para os 90% inferiores permaneceu

achatado durante esse período, sem aumento acentuado da desigualdade dentro dos nove

décimos inferiores da distribuição da renda.)²⁰⁹ Em segundo, o coeficiente de Gini para

os 5% superiores da distribuição de renda — agora obtidos por descarte de toda a renda

dos 95% inferiores — disparou de 0,33 em meados do século XX para 0,5 hoje. VII 210

A desigualdade econômica caiu um pouco dentro dos sete décimos inferiores da

distribuição de renda nos Estados Unidos e aumentou radicalmente dentro do vigésimo

superior. ²¹¹ Na verdade, em alguns anos recentes, a desigualdade no interior dessa

pequena elite ultrapassa a desigualdade na economia como um todo. Em outras palavras,

a diferença entre os que são simplesmente ricos e os excepcionalmente ricos tornou-se

tão grande que a desigualdade aumentaria ainda mais se os pobres e a classe média fossem

eliminados da distribuição de renda. (Em alternativa, a desigualdade até certo ponto

estável nas partes inferiores da distribuição de renda funciona agora como um lastro que

evita a explosão da desigualdade no extremo superior.)

Essa situação teria sido inimaginável em meados do século XX. Na época, a principal

cisão econômica era a que separava os paupérrimos da classe média emergente, e a

desigualdade no extremo inferior dominava a má distribuição. Atualmente, a principal

cisão econômica é a que separa os super-ricos de todos os demais, e a desigualdade

dominante se dá no extremo superior. A desigualdade em aumento no extremo superior

vem sendo acompanhada não apenas pela queda na pobreza, mas também pela

manutenção, e até pela queda, da desigualdade no extremo inferior.

Por fim, o aumento da desigualdade no extremo superior vem sendo mais rápido que

a queda da desigualdade no extremo inferior. É por esse motivo que o coeficiente de Gini

para a distribuição total aumentou.

MUDANDO DE ALVO

Esses desdobramentos não são apenas curiosidades técnicas, confinadas à contabilidade

nacional e a tabelas de distribuição, de interesse apenas de economistas e estatísticos. Pelo

contrário, o aumento do número de ricos que trabalham transforma a experiência de

vida e o significado social da desigualdade econômica. A meritocracia, em essência, muda

o objeto da justiça econômica.

No passado, a riqueza dos indolentes junto com a pobreza generalizada dava aos

críticos da desigualdade um alvo vulnerável. Era fácil condenar a prodigalidade dos

aristocratas, e a sordidez da pobreza comovia. Agora, a ascensão dos ricos que trabalham

e a queda da pobreza deram força à desigualdade meritocrática contra as alegações que

desacreditavam a classe ociosa. Os trabalhadores supraordenados parecem quase

admiráveis, e a classe média (mesmo com sua luta) não pede nem inspira caridade. A

virada meritocrática frustra os paladinos da igualdade e dá uma dimensão moral à cilada

da meritocracia.

Os trabalhadores supraordenados obtêm seus rendimentos a partir do trabalho,

explorando o próprio esforço e a própria qualificação. Isso cria uma forte impressão de

que os meritocratas fazem jus a suas vantagens, como reza o princípio de “merecimento

justo”, de Mankiw. Além disso, enquanto obviamente ninguém merece herdar uma

propriedade ou uma fábrica, como ocorria entre aristocratas rentistas, os meritocratas

podem alegar com razoabilidade que merecem a qualificação e o trabalho ético que

produzem seus rendimentos. Um progressista olha para um latifundiário ou dono de

fábrica da antiga elite e diz, convincentemente, como fariam Elizabeth Warren ou

Barack Obama: “Você não construiu isso. ”²¹² Mas é difícil dizer o mesmo a um

trabalhador supraordenado da nova elite, que (sejam quais forem suas vantagens iniciais)

deve seus imensos rendimentos à qualificação que cultivou por meio da diligência e

esforço próprios. À primeira vista, negar que os meritocratas conquistam e merecem seus

rendimentos implicaria negar que qualquer pessoa conquiste ou mereça coisa alguma.

A mudança da desigualdade do extremo inferior para o extremo superior fortalece

ainda mais a desigualdade meritocrática em relação aos argumentos dos progressistas. A

pobreza persiste, é claro, e aliviá-la continua sendo um imperativo moral. 213 Mas a

guerra contra a pobreza, ainda que incompleta, transformou o cenário político. A

política da igualdade agora está centrada no abismo cada vez maior entre o vértice e o

meio e não na privação absoluta no extremo inferior — na frustração da classe média

mais que na miséria dos pobres. (A nostalgia em relação à economia de meados do século

XX, quando a classe média prosperava e os pobres sofriam, simboliza essa mudança.)

A desigualdade meritocrática naturaliza o novo foco. A vida da classe média é dura, e

o contraste entre sua estagnação e o crescimento extravagante da elite, com ostensiva

opulência, a torna ainda mais difícil. Mas a classe média é incapaz de suscitar a ampla e

visceral solidariedade que os pobres suscitavam nos tempos de Harrington. Na época, a

desigualdade do extremo inferior era uma catástrofe humanitária. Hoje, a desigualdade

no extremo superior é uma injustiça política. Mais uma vez, a transformação

meritocrática enfraquece a posição dos paladinos da igualdade.

Princípios morais convencionais simplesmente não dão conta da nova realidade

econômica. Os argumentos que derrotaram a desigualdade aristocrática desviam as

frentes de batalhas atuais e iluminam a desigualdade meritocrática com, no máximo,

uma luz indireta. O ideal meritocrático segundo o qual a renda deve provir da diligência

e não do berço, e que deu aos progressistas de meados do século XX uma arma poderosa

para combater a desigualdade aristocrática, agora está na raiz de um novo mal, além de

ser um refém moral que a redistribuição deve evitar prejudicar.

UM ADVERSÁRIO VALENTE

Desde o nascimento da democracia na Grécia Antiga até a invenção da democracia de

massas com a fundação dos Estados Unidos, os pensadores políticos aceitaram

uniformemente que a política democrática permite que as massas se unam para

expropriar a riqueza de elites menos numerosas.²¹⁴

A carreira recente da desigualdade econômica confunde essa previsão. Mesmo

quando a desigualdade em aumento concentra cada vez maior renda numa elite cada vez

menor, o governo recuou radicalmente da redistribuição econômica. As fatias

correspondentes ao 1% superior, ao 0,1% superior e ao 0,01% superior praticamente

dobraram, triplicaram e quadruplicaram nas últimas décadas. No mesmo período, a

alíquota superior do imposto sobre a renda caiu mais de metade: [215](#)
de mais de 90% na

década de 1950 e início de 1960 para 70% quando Ronald Reagan assumiu a presidência

em 1981; e menos de 40% na atualidade. Enquanto as elites ficam cada vez mais ricas, o

governo fica com uma parte cada vez menor de sua renda e riqueza.

Os maiores perdedores, nessas circunstâncias, não são os pobres, que (mesmo numa

democracia) enfrentam obstáculos à ação política organizada. A grande perdedora —

que teve uma queda em sua fatia da renda nacional e, ao mesmo tempo, um aumento na

carga tributária — foi a classe média em sentido amplo. Nesse grupo estão jornalistas,

professores de todos os níveis, gerentes de escalão intermediário, servidores públicos,

engenheiros e mesmo médicos de família. Não se trata de um grupo de pouca instrução

ou desprovido de poder. Pelo contrário, ele pode influenciar e até controlar o sistema

médico e científico, a imprensa, as universidades e até a burocracia mais importante.

A classe média tem formação política e acesso a estruturas políticas que a tornam

capaz de proteger seus interesses por meio da ação democrática. Assim sendo, por que os

norte-americanos de classe média não vêm se mobilizando há mais tempo para impedir

as transformações econômicas e políticas que os prejudicam tão claramente? O que

possibilitou que uma elite restrita, numa democracia, expropriasse de fato uma classe

média muito mais ampla e um grande contingente de aspirantes à elite?

Há pouco tempo, um comentarista desapontado observou que mesmo com “avanços

importantes nos últimos séculos em outras frentes de injustiça”, 216 que tornaram fácil

condenar “a escravidão, a exclusão racial, o domínio de gênero e a recusa da cidadania

[...], a enorme riqueza pessoal [...] continua ideologicamente estruturada como se não

fosse justo corrigi-la”. Por que, durante as décadas em que praticamente todos os outros

grupos marginalizados avançaram em direção à igualdade, apesar de estarem em

minorias, o grupo muito mais numeroso de desprivilegiados, os 99% da população, admite

ser cada vez mais extorquido? Essa situação sem precedente desafia milênios de sabedoria

popular e põe em xeque quase todas as afirmações conhecidas da economia política sobre

democracias de massa.²¹⁷ De certa forma, é um enigma ainda mais misterioso do que a

razão de a erupção da classe média, quando finalmente aconteceu, ter assumido uma

forma xenófoba e populista.

O charme da meritocracia dilui o enigma, fazendo com que a classe média aceite e

defenda suas desvantagens cada vez maiores. Quando a desigualdade era aristocrática,

ideais relacionados a solidariedade e direitos sustentavam o Estado de bem-estar social e a

guerra contra a pobreza. Mas, hoje, a meritocracia justifica a desigualdade econômica em

ascensão. Quem acha que trabalhou em tarefas produtivas reivindica maior direito a

recompensa dos que acham que não trabalharam, 218 e, quando a riqueza é percebida

como legítima, o apoio à redistribuição econômica decresce.219 Mankiw resume isso ao

observar que, “quando as pessoas veem com os próprios olhos que alguém com talento fez

grande fortuna licitamente, 220 ficam propensas a não se incomodar com isso”. Os ricos

exigem alíquotas de imposto mais baixas, e os demais aceitam isso porque os dois grupos

acham que a desigualdade meritocrática acompanha o mérito, enquanto a redistribuição

prejudicaria injustamente os trabalhadores dedicados. 221

A reviravolta meritocrática fortalece também os inimigos da igualdade ao atacar a

redistribuição, culpando-a de favorecer o ressentimento dos indolentes, suscitado pelas

recompensas que a meritocracia reserva aos dedicados. 222 Uma piada da época da

Guerra Fria dizia que um comunista russo a quem lhe será concedido um desejo pede:

“Meu vizinho tem uma vaca, eu não.223 Quero que matem a vaca.” Hoje em dia, Arthur

C. Brooks, presidente do Instituto Americano do Empreendimento, destaca que muitos

dos projetos específicos defendidos pelos progressistas (entre eles a previdência social, o

Medicare e o crédito educativo subsidiado) distribuem uma parte importante dos lucros

das empresas não aos pobres, mas à classe média. De modo ainda mais crítico, Brooks vê

esses projetos como mera apropriação de recursos por um grupo de interesse, numeroso e

por isso mesmo forte, ainda que insatisfeito. Brooks formula uma pergunta retórica: os

programas sociais redistributivos devem simplesmente crescer sem parar até que a inveja

da classe média se esgote? [224](#) Até mesmo os igualitaristas têm a preocupação de que os

sentimentos dessa classe média, revelem-se mais usurpadores do que magnânimos.[225](#)

Quando a desigualdade é meritocrática, segundo esses argumentos, a reivindicação de

justiça econômica simplesmente lava o dinheiro dos desejos da classe média. [226](#)

Às vezes, todos esses sentimentos se manifestam ao mesmo tempo, e os ricos que

trabalham trombeteiam abertamente seus direitos meritocráticos e seu desprezo pela

classe média. Um e-mail circulou entre os trabalhadores do sistema financeiro, no auge

do movimento Ocupe Wall Street, quando o presidente Obama propunha a taxação das

grandes fortunas, expondo claramente a questão.

“Somos Wall Street”, [227](#) dizia o e-mail. “Levantamo-nos às cinco da manhã e

trabalhamos até as dez da noite ou mais. Estamos habituados a não nos levantar para

urinar, quando temos um cargo. Não tiramos uma hora ou mais para almoçar. Não

exigimos sindicato. Não nos aposentamos aos cinquenta anos. Só ganhamos pelo que

produzimos.”

A meritocracia dá munição aos ricos que trabalham para enunciar uma divisa moral

que os defensores da igualdade não conseguem afastar ou ignorar.

Em vez disso, eles precisam encarar a meritocracia firmemente.

III Uma representação dessas tendências é mostrada no [Gráfico 1](#).

IV Uma representação dessas tendências é mostrada no [Gráfico 2](#).

V A Grande Sociedade refere-se a uma série de programas do governo do presidente

norte-americano Lyndon Johnson para combater a pobreza e a “injustiça racial”. (N. do

E.)

VI Uma representação dessa tendência é mostrada no [Gráfico 3](#).

VII Uma representação dessas tendências é mostrada no [Gráfico 4](#).

CAPÍTULO 5

A HERANÇA MERITOCRÁTICA

Para a turma de formandos por volta de 1950 da Groton, escola de elite especializada no

preparo para a universidade, “ser admitido na faculdade não acarreta nenhum elemento

de insegurança ou nervosismo;1 o menino e sua família simplesmente decidiam para

onde ele pretendia ir e pronto. Todos os membros da turma entraram para a faculdade

escolhida, menos um, que era tido como portador de lesão cerebral”. Nesse aspecto, os

egressos da Groton não eram exceção entre os que saíam do ensino médio preparatório.

Yale, por exemplo, [2](#) admitiu 90% dos candidatos nos anos que precederam a Segunda

Guerra Mundial e ainda admitia 60% deles em meados da década de 1950. Mesmo nas

décadas de 1940 e 1950, as universidades de elite mantinham como política semioficial o

princípio segundo o qual os filhos de ex-alunos deveriam ser admitidos desde que fossem

minimamente capazes de acompanhar o curso. Privilégios herdados e os índices de

sucesso que eles proporcionavam aos candidatos permeavam até mesmo a linguagem das

admissões, já que os filhos das melhores famílias mais “se inscreviam” na escola preferida

do que “se candidatavam” a ela. Os ex-alunos, principalmente, acreditavam “que a

admissão de seus filhos era um direito” .3

As faculdades tinham em comum essas atitudes referentes aos privilégios hereditários

e achavam errados outros critérios de admissão. O corpo docente de Yale, em reação à

“indisciplina” e ao “desleixo” dos alunos “mal-educados” que chegaram à universidade

beneficiados pela lei de proteção a veteranos, adotou o uso obrigatório de terno e

gravata.4 Na década de 1950, o reitor de Yale A. Whitney Griswold “atacou com

veemência a educação em massa” e recusou-se a ampliar a faculdade para atender à

demanda da onda de baby boomers, dizendo que não ia permitir que o homem de Yale se

transformasse “num intelectual carrancudo altamente especializado”.

5 O escritório de

admissões de Harvard advertiu abertamente os orientadores do ensino médio e

candidatos de alta casta que pretendia preencher um “alegre quartil inferior”6 de suas

turmas com atletas, egressos medíocres das escolas preparatórias e filhos de ex-alunos.

Universitários vindos das melhores famílias e das escolas mais pretensiosas continuaram

ausentes das listas de admitidos. 7 Em Yale, eles estavam representados na Phi Beta Kappa

por um em cada grupo de três alunos. 8

Reformadores de meados do século, com motivação econômica e democrática,

adotaram deliberadamente a meritocracia e seus acessórios — entre eles, testes de

desempenho e admissões competitivas — para derrubar essa elite improdutiva e

autocomplacente. James Bryant Conant, reitor da Universidade Harvard, foi quem

começou a aplicar o Teste de Aptidão Acadêmica (SAT, na sigla em inglês) como

critério de admissão às faculdades norte-americanas, para ajudar a filtrar os solicitantes

de bolsas, como parte de uma iniciativa deliberada de levar a educação propiciada pela

universidade de maior prestígio no país a novos grupos. 9 O economista progressista

James Tobin, ganhador do prêmio Nobel, foi aprovado para a turma de 1939 de

Harvard, apesar da formação modesta que trazia de Champaign, Illinois, e tornou-se um

dos primeiros grandes sucessos do teste. 10 Depois da Segunda Guerra Mundial, Harvard

ampliou sua estratégia de testes com resultados rápidos e profundos: no fim da década de

1940, 11 as turmas de Harvard tinham tantos alunos provenientes de escolas públicas

quanto egressos das escolas preparatórias de elite, e a pontuação média dos calouros no

SAT, a partir de 1952, teria situado esses alunos nos 10% inferiores da turma que entrou

em 1960. Isso representava, segundo o antigo pró-reitor de admissões Wilbur J. Bender,

“a maior mudança na admissão a Harvard¹² [...] na [...] história escrita”. Princeton foi a

seguinte, de modo que seu corpo discente atingiu a paridade entre graduados por escolas

públicas e preparatórias em 1955. ¹³

A revolução chegou por último a Yale. Entre 1951 e 1956, Yale admitiu apenas sete

alunos da Escola Secundária de Ciências do Bronx, provavelmente a mais competitiva do

ensino médio norte-americano da época, mesmo tendo aceitado 275 egressos da nada

meritocrática Academia Phillips Andover.¹⁴ Mas, quando a mudança chegou, trouxe

uma vingança, e de uma forma que adotava expressamente o ideal meritocrático de uma

elite construída com capital humano projetada para proporcionar trabalho

supraordenado.

Griswold morreu em 1963, e Yale teve em Kingman Brewster um reitor novo e

muito diferente. Brewster via a elite aristocrática como esclerosada. Declarando que não

pretendia “dirigir uma escola de etiqueta no estuário de Long Island”, ¹⁵ lançou-se à

reforma de Yale. A meritocracia deu a Brewster, que se dizia “um banqueiro de

investimentos intelectual”,¹⁶ o projeto da reforma. Selecionando seus alunos com base na

aptidão e no aproveitamento, ¹⁷ Yale investiria sensatamente seus

recursos educativos e maximizaria o retorno.

Em 1965, Brewster indicou R. Inslee “Inky” Clark Jr. para a pró-reitoria de

admissões, com a incumbência de reformular o corpo discente de Yale com base num

modelo meritocrático. 18 Clark, cujo nome aristocrático contrastava com uma educação

no ensino público e uma mentalidade igualitária, demitiu praticamente todos os que

trabalhavam em admissões e montou uma nova equipe comprometida com o

recrutamento de alunos firmemente assentado sobre o desempenho e não sobre o berço.

A Yale Corporation, por sua vez, adotou, em 1966, um sistema de admissão que

desconsiderava os recursos financeiros do aluno, tornando-se a primeira universidade a

cassar o direito de admissão baseado na capacidade de pagamento. 19

A equipe encarregada das admissões montada por Clark rejeitava expressamente a

elite hereditária, mesmo quando ela procurava aderir à nova meritocracia. Clark centrou

as admissões naquilo que chamava de “busca de talentos”, entendendo “talento” como a

receptividade ao investimento em capital humano, perguntando “quem vai ser mais

favorecido por estudar em Yale”. 20 Ele chamava as escolas preparatórias ligadas ao

modelo hereditário tradicional de “excrecências” e dispensava seus alunos: 21 em 1968,

por exemplo, Harvard ainda aceitou 46% de seus alunos entre os

egressos da Choate

School; Princeton aceitou 57%; contra apenas 18% de Yale. 22

Resultados expressivos não se fizeram esperar. Em seu primeiro ano de trabalho, o

escritório de admissões de Clark reduziu drasticamente a quantidade de candidatos de

famílias de ex-alunos e chegou a rejeitar o filho do maior doador de Yale. 23 A nova

política de admissões buscava, principalmente, substituir a prata da casa

autocomplacente por gente de fora mais talentosa. A turma de 1970 tinha 50% mais de

egressos do ensino público do que a turma de 1969.

Os recrutados com base no mérito superaram radicalmente em desempenho a elite

hereditária que eles alijaram. Do ponto de vista acadêmico, a turma de 1970 tornou-se

de longe a mais destacada da história de Yale: a média obtida no SAT²⁴ por seus alunos

estaria no nonagésimo percentil para a turma de 1961 e no 75o percentil para a turma de

1966. As médias em Yale bateram um recorde. 25 Clark classificou os novos padrões de

admissão a Yale como “uma declaração, realmente, sobre o que vai se tornar a liderança

no país e de onde vão sair os líderes” .26 A velha elite entendeu o recado e tentou revidar.

Os encarregados das admissões em Yale tiveram uma recepção gélida nas escolas

preparatórias que no passado os recebiam tão bem. Os ex-alunos resmungavam, como fez

William F. Buckley ao se queixar dos novos critérios, que prefeririam “um mexicano-

americano da El Paso High... 27 [a] Jonathan Edwards XVI, da Saint Paul”. Um restolho

da Yale Corporation resistiu: quando Clark fez uma apresentação à empresa sobre a

construção de uma nova elite norte-americana baseada no mérito e não no berço, um de

seus membros interrompeu-o dizendo: “Você está falando de judeus e de egressos das

escolas públicas como líderes. 28 Olhe quem está nesta mesa a sua volta. São os líderes dos

Estados Unidos. Aqui não há judeus. Aqui não há egressos da escola pública.”

Mas tratava-se de uma batalha perdida. A ideia da velha elite sobre a admissão

baseada na linhagem tinha sido substituída pela orgulhosa convicção meritocrática de

que a admissão conquistada pelo desempenho era uma honra. O centro carismático da

cultura tinha se voltado para os meritocratas. Como observara Brewster, a admissão de

alunos sem recursos tornara-se, em 1970, um ponto de honra também para os que

podiam pagar. Mesmo “os privilegiados se orgulham de saber que sua conquista se baseia

no mérito, e não em algo chamado ambigualmente de ‘origem’” .29

A carreira da meritocracia na educação fortaleceu-se nas décadas que se seguiram à

de 1970, à medida que o número de candidatos aumentava e os índices de admissão

despencavam. Em 1990, as melhores faculdades e universidades dos Estados Unidos já

admitiam cerca de 30% dos candidatos; hoje, admitem menos de 10% em média, e

algumas admitem menos de 5%. 30 Da mesma forma, a qualificação acadêmica dos alunos

de elite melhorou, como era de esperar.31 A pontuação média no SAT entre os alunos de

Harvard, Princeton, Stanford e Yale está atualmente acima do 95o percentil, e é provável

que um quarto dos alunos tenha o SAT acima do 99o percentil. 32

A revolução da qualificação meritocrática conquistou seus objetivos econômicos

imediatos. Uma formação intensa e competitiva dá resultados fora do comum —

literalmente excepcionais. Uma pesquisa sistemática sobre as aptidões de adultos em

países desenvolvidos revela que os Estados Unidos têm a maior de todas as diferenças

entre os cidadãos mais e menos qualificados.33 Além disso, a origem dessas diferenças

repousa — mais uma vez excepcionalmente — direto sobre a educação formal: em

palavras da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), os

Estados Unidos “se destacam pela enorme distância34 entre [adultos com educação de

terceiro grau e os que não completaram o ensino médio] tanto em letras quanto em

conhecimentos numéricos básicos”.

A atual elite norte-americana, ao contrário do que aconteceu no

passado e mais do

que em praticamente todas as outras nações, tem uma qualificação excepcional por causa

de uma escolarização fora do comum. A elite meritocrática emprega sua qualificação

conquistada a duras penas, com intensa dedicação, nos empregos supraordenados cujos

enormes salários formam hoje o 1% mais rico da população. Nesse sentido estrito, o

produto da meritocracia vale o investimento. 35 O banco de investimentos intelectual de

Brewster compensou.

Mas o sucesso econômico da meritocracia limitado a poucos acabou corroendo suas

ambições democráticas mais amplas. A antiga elite sucumbiu rapidamente ao massacre

meritocrático, como esperava Brewster e outros. Já a nova elite, forjada nos moldes da

meritocracia, sabe melhor que ninguém como orientar a competição para beneficiar seus

filhos. Os mesmos mecanismos que destruíram, no passado, as hierarquias e dinastias

aristocráticas levantam, agora, as hierarquias e dinastias meritocráticas no lugar delas.

O Evangelho de Mateus diz que os ensinamentos de Jesus fundamentam-se em si

mesmos: “Porque àquele que tem 36 se dará, e terá em abundância; mas aquele que não

tem, até aquilo que tem lhe será tirado.” Um parecido “efeito Mateus” 37 é aplicável a

aptidões laicas na meritocracia madura. O capital humano que

constitui a elite

meritocrática faz da educação um meio da própria reprodução, e a meritocracia,

adotando esses meios, lançou uma “revolução na transmissão familiar da riqueza”. 38

Abolindo os privilégios hereditários que sustentam as dinastias aristocráticas, ela adota

uma nova tecnologia dinástica própria, a partir da educação. A nova elite recebe uma

herança meritocrática que transmite privilégio e exclui a classe média das oportunidades,

da mesma forma que a velha elite baseada na linhagem costumava fazer.

As dinastias não se criam todas da mesma forma, pois algumas cobram um preço aos

que por meio delas garantem sua casta. Os aristocratas, que nasciam nessa condição,

podiam transmiti-la automaticamente aos filhos, portanto sem custo. Mas os

meritocratas se formam como tais, e por isso devem fazer face a imensos custos para

manter a riqueza e o status. Uma educação exclusiva e exigente só pode construir capital

humano dominando a vida dos que devem assimilá-la. A meritocracia mantém dinastias

reconstruindo a família com base no modelo empresarial; o lar com base no modelo do

ambiente de trabalho e os filhos com base no modelo do produto.

A herança meritocrática vem atrelada a cordas que agora ameaçam enredar a elite

meritocrática nos seus nós. A lição bíblica é demasiado econômica em

suas simpatias.

Com certeza, a escassez é um fardo, e a meritocracia condena a classe média à

negligência e à desvalorização. Mas a abundância nem sempre é uma bênção, e a

qualificação excessiva e implacável pela qual a meritocracia constrói sua elite não eleva o

espírito na mesma medida em que o esmaga.

ANTES DA CONCEPÇÃO

A herança meritocrática de uma criança da elite já começa a se formar antes de ela ser

um brilho nos olhos de seus pais. Adultos jovens e ricos tomam duas decisões inter-

relacionadas sobre com quem se casar e permanecer ou não casados, o que cada vez mais

dá a seus filhos vantagens vedadas a crianças de fora da elite. Os ricos tomam essas

decisões não separadamente, mas em conjunto, aninhados em comunidades nas quais

outros ricos fazem escolhas parecidas. Filhos de pais ricos são gerados, gestados e nascidos

em circunstâncias muito mais favoráveis do que as crianças da classe média.

Os membros da elite casam-se entre si com frequência cada vez maior.

39 A essa

prática, os economistas deram o feio nome de “acasalamento preferencial”, que se tornou

comum nas últimas décadas do século XIX entre os aristocratas da Era Dourada, mas

entrou em declínio na primeira metade do século XX. Em 1960, em apenas 3% dos

casamentos norte-americanos, ambos tinham curso superior.

A desigualdade meritocrática reviveu a preferência da elite por parceiros de elite, de

modo que, em 2010, em 25% dos casais, os dois cônjuges tinham diploma superior.⁴⁰

(Note-se que, como apenas pouco mais de 30% dos norte-americanos têm formação

universitária, resta uma pequena minoria de diplomados que se casa com não

diplomados.) Além disso, o número de casamentos nos quais os dois membros têm algum

tipo de pós-graduação quintuplicou, indo de menos de 1%, em 1960, a mais de 5% em

2005.⁴¹

As razões mais óbvias para isso são naturais e em grande medida não intencionais: as

faculdades e os cursos de pós-graduação, frequentadas majoritariamente por homens em

1960, hoje em dia apresentam um equilíbrio praticamente total entre os gêneros. ⁴² As

universidades, particularmente e em conjunto, proporcionam um ponto de encontro

óbvio entre homens e mulheres, e as páginas das revistas contemporâneas de ex-alunos

estão cheias de notícias sobre casamentos celebrados entre colegas de classe e sobre filhos

gerados por eles. Embora arranjados sem intenção, esses casamentos, tomados em

conjunto, concentram imensamente a elite, tanto no interior de uma coorte geracional

quanto, e mais ainda, ao longo de gerações.

O acasalamento preferencial aumenta a desigualdade econômica dentro da coorte de

casadouros, funcionando literalmente como multiplicador da desigualdade, já

aumentada devido à disparada da renda dos trabalhadores de ponta. Se a educação

funcionasse como fator aleatório nos casamentos de 1960, isso não teria efeito notável

sobre a desigualdade da renda familiar. Mas quando se casam dois trabalhadores

supraordenados muito bem pagos, o casamento deixa de ser neutro. A substituição do

modelo atual de acasalamento preferencial por uma formação aleatória de casais, ou o

retorno ao nível mais baixo de acasalamento preferencial, ocorrido em 1960, reduziria a

desigualdade geral em um quinto ou mais. 43

Ademais, o acasalamento preferencial aumenta a desigualdade educacional na

geração seguinte. Os membros da elite não só se casam entre si, como permanecem

casados e criam filhos dentro de um casamento maduro e estável. Essa distinção afasta

cada vez mais a elite não só dos pobres, mas também da classe média. E confere uma

grande vantagem aos filhos de famílias ricas.

Para começar, as mulheres instruídas da elite cada vez mais vêm tendo filhos depois

do casamento, ao contrário do que acontece com as mulheres que não pertencem à elite e

menos instruídas. 44 Em 1970, os bebês fora do casamento

representavam apenas cerca de

10% do total, para mulheres de todos os níveis de educação. [45](#) Hoje em dia, a educação

determina a relação entre casamento e maternidade. Entre as mulheres graduadas e pós-

graduadas, só uma em cada grupo de vinte tem filhos fora do casamento, e apenas uma

de cada trinta crianças nascem nessas circunstâncias. [46](#) Em comparação, nos dois terços

menos instruídos da população, em que as mulheres têm apenas o ensino médio ou

menos, cerca de 60% das crianças nascem fora do casamento. [47](#) Em média, a mãe que

tem apenas ensino médio ou superior incompleto tem filhos dois anos antes do

casamento, enquanto a mãe universitária os tem depois de dois anos de casamento. [48](#)

Os casamentos da elite são cada vez mais duradouros do que os outros. Entre 1960 e

1980, os índices de divórcio praticamente triplicaram para todos os norte-americanos,

mas, a partir de 1980, o casamento polarizou-se ao longo de linhas socioeconômicas. Os

índices de divórcio persistiram e talvez tenham até aumentado um pouco nos três quartis

inferiores da população quanto à distribuição econômica, mas, no quartil superior, o

número de divórcios caiu, chegando aos níveis de 1960. [49](#) Atualmente, a mulher que não

tem formação universitária se divorcia dentro dos dez anos posteriores ao casamento —

mais do que o dobro das mulheres com formação superior: cerca de 35% contra mais ou

menos 15%. 50 De modo mais geral, entre 1960 e 2010, o número de adultos casados caiu

o dobro entre norte-americanos sem diploma superior em relação aos que tinham

diploma (e a queda entre os que tinham curso superior incompleto praticamente iguala-

se à queda dos que haviam apenas concluído o ensino médio). 51

De todas essas formas, o casamento tornou-se um assunto de gente rica, 52 e os filhos

de pais ricos e instruídos atualmente têm muito mais probabilidades do que outras

crianças — não só as pobres, mas também as de classe média — de crescer num lar com

os dois pais presentes. Entre 1970 e 2010, o número de filhos criados sem a presença de

ambos os pais aumentou três vezes mais rápido em famílias situadas no terço médio da

distribuição de renda do que entre as situadas no terço superior. 53 As diferenças hoje em

dia são assombrosas. 54 Por exemplo, cerca de 55% das crianças de famílias cuja renda é

de cerca de 25 mil dólares ao ano vivem com apenas um dos pais, comparadas a 25% em

famílias com renda de cerca de 60 mil dólares e apenas 10% em famílias de renda

superior a 100 mil dólares. Além disso, 90% das crianças que vivem nas áreas mais nobres

dos Estados Unidos, que representam 5% do total, vivem com os pais biológicos. 55

Esses padrões atendem bem à lógica interna econômica e, principalmente, dinástica

da meritocracia. Quando a família se transforma em local de produção econômica —

construindo o capital humano da próxima geração —, aumenta a pressão para a escolha

de parceiros e a estruturação de casamentos que otimizam a produção. As elites usam a

riqueza e o status para sustentar um modo de vida conservador e controlado e, assim,

preservar sua casta. Os casamentos da elite garantem que a herança meritocrática que

virão a construir a partir do nascimento dos filhos não seja dissipada, mas, sim, gere

retornos excepcionais.

DA CONCEPÇÃO AO JARDIM DE INFÂNCIA

Filhos de pais ricos começam a amedrontar sua herança meritocrática desde o momento da

concepção. A extraordinária estabilidade das mães da elite favorece seus filhos ainda no

ventre. A desigualdade meritocrática faz da segurança pessoal e econômica verdadeiros

indicadores de elitismo. Talvez de forma mais notável, a desigualdade meritocrática

atinge não apenas a renda, mas também a segurança financeira. (Divórcio e tensões

financeiras andam de mãos dadas: os problemas de dinheiro desgastam o casamento⁵⁶ e o

divórcio é caro, principalmente para as mulheres. ⁵⁷ À medida que a riqueza da elite

aumenta, ela se torna mais durável. Em comparação, a renda da classe

média não apenas

estagnou, em média, mas também tornou-se, para famílias específicas, mais volátil.⁵⁸ As

probabilidades de uma família de classe média precisar enfrentar um relevante revés

financeiro (uma queda da renda anual de mais de 50%) dobraram entre 1970 e 2000. ⁵⁹

Esses reveses estressam as famílias afetadas. Não apenas os pais, mas também as

crianças. E o estresse atrapalha o desenvolvimento infantil.⁶⁰ Com efeito, o estresse

materno pode prejudicar um filho até mesmo antes do nascimento, pelas ligações

biológicas no útero, de modo que o estresse pré-natal materno reduz a capacidade

educacional da criança e seu QI. As consequências são graves: crianças de sete anos que

foram expostas a fortes descargas maternas de hormônios do estresse antes do nascimento

apresentam 1,1 ano a menos de escolarização (mais da metade do desvio padrão) e QI

verbal cinco pontos mais baixo (cerca da metade do desvio padrão) do que irmãos não

afetados. ⁶¹ Finalmente, as pesquisas também mostram que mães instruídas são muito

mais capazes de compensar os efeitos do estresse pré-natal depois do nascimento do bebê,

de modo que os danos infligidos às crianças pelo estresse pré-natal são muito maiores

quando o estresse recai sobre mães que não pertencem à elite. ⁶² Os bebês ricos vêm ao

mundo, literalmente, em melhores condições que os de classe média.

Pais de elite não desistem de proporcionar vantagens a seus bebês quando nascem.

Pelo contrário, pais ricos exploram o excepcional terreno que prepararam fazendo

excepcionais investimentos diretos em seus filhos desde o momento do nascimento. Esses

investimentos continuam e se multiplicam ao longo da primeira infância, começando

pela casa e estendendo-se, por fim, ao mundo exterior.

Os ricos investem cada vez mais tempo que os outros pais no desenvolvimento do

capital humano de seus bebês e crianças pequenas. A diferença no tempo que os pais

ricos passam com os filhos em relação aos pais de outra classe social é maior quando as

crianças são menores. [63](#) Nas décadas de 1960 e 1970, pais de qualquer grau de instrução

dedicavam mais ou menos o mesmo tempo a atividades de incentivo ao desenvolvimento

dos filhos.[64](#) A seguir, ao longo de cerca de quatro décadas, todos os pais começaram a

investir mais tempo na educação dos filhos, mas pais e mães de formação superior

aumentaram seu investimento mais rapidamente,[65](#) na verdade, duas vezes mais

depressa, como mostra uma pesquisa. [66](#) Hoje em dia, os pais com formação universitária

dedicam à educação de seus filhos mais de uma hora por dia a mais do que os pais que

têm apenas o ensino médio.[67](#)

Para os pais da superelite, principalmente para as mães, a tendência ainda é mais

radical. Cerca da metade das mulheres com MBAs por Harvard e Chicago e com dois

ou mais filhos, por exemplo, deixaram a força de trabalho ou trabalharam em meio

período para cuidar dos filhos.⁶⁸ E a maternidade leva tantas advogadas de elite a

abandonar o trabalho que os maiores escritórios falam em “risco de fuga” .⁶⁹ Muitos

fatores — que vão da discriminação de gênero na atribuição de tarefas, salário e

promoções até o aberto assédio sexual — contribuem para este comportamento,

especialmente para o fato de muito mais mães do que pais abandonarem a força de

trabalho. Mas as enormes demandas da paternidade da elite, junto com o imperativo

meritocrático de construir capital humano para a próxima geração, tornam social e

economicamente racional que um dos genitores abandone um trabalho de elite para

qualificar os filhos do casal.

As normas meritocráticas aceitam esta lógica: uma mãe desprovida de uma educação

de elite seria um constrangimento para uma família da elite, mas é socialmente aceitável

para os meritocratas que uma esposa hiperqualificada deixe o trabalho para criar filhos.

Na verdade, ela estaria prestigiando, e não abandonando, a lógica interna da produção

meritocrática, ao mesmo tempo que garante a herança meritocrática de seus filhos e

investe na sucessão dinástica.

Pais ricos, além do mais, se destacam não apenas pela quantidade, mas também pela

qualidade do investimento que fazem nos filhos. A elite meritocrática adota um

programa deliberado de “cultura planejada”, especificamente pensado para promover a

realização dos filhos na vida adulta. Pais da elite contribuem tanto com sua alta renda

quanto com suas experiências de vida para o desenvolvimento do capital humano dos

filhos, que eles constroem replicando a própria qualificação. Ser pai, no estilo da elite,

exige o emprego de métodos e qualificação que os pais de fora da elite nem sempre

conseguem identificar, muito menos igualar.⁷⁰

Por exemplo, pais com diploma de nível superior têm o dobro de probabilidade de ler

todos os dias para os filhos⁷¹ em relação a pais com apenas ensino médio ou menos (e 1,5

vez mais probabilidades do que pais com ensino superior incompleto). Eles têm cerca de

duas vezes mais probabilidades de levar os filhos a galerias de arte, ⁷² museus e sítios

históricos, além de matriculá-los em cursos de arte. ⁷³

Com efeito, os ricos costumam conversar mais com os filhos, ⁷⁴ e de forma muito mais

interativa, do que os demais: um filho de três anos de pais com uma profissão terá ouvido

cerca de 20 milhões de palavras mais do que uma criança de três anos
filha de pais sem

profissão definida, e mais de 30 milhões de palavras mais do que um
filho de três anos de

pais mantidos pela previdência social. Os ricos, além disso, falam com
mais

propriedade: ⁷⁵ as palavras que os pais com profissão escolhem, os
rituais e símbolos de

que investem suas palavras e até mesmo o tom de voz que costumam
empregar são

qualitativamente mais educativos do que os usados por pais da classe
trabalhadora. Parte

das palavras é absorvida. Filhos de três anos de pais com uma
profissão conhecem 49%

mais palavras do que filhos de não profissionais, ⁷⁶ e estes conhecem
43% mais palavras do

que as crianças cujos pais vivem da previdência. (Uma experiência
natural confirma

claramente, ainda que de maneira trágica, essa circunstância: quando
crianças que

nasceram surdas têm restaurada a audição por meio de implante
coclear, as ricas

aprendem a falar mais rapidamente do que as pobres.) ⁷⁷

Até a psicologia moral da paternidade varia com a educação dos pais.
Pais pós-

graduados têm cerca da metade de probabilidade de bater nos filhos ⁷⁸
do que pais com

formação universitária básica, e cerca de um terço de probabilidade
em relação a pais que

têm apenas ensino médio ou menos. Muitas pesquisas mostram que
pais ricos e

instruídos geralmente demonstram mais afeto pelos filhos,⁷⁹ participam mais da vida

deles e proporcionam uma disciplina mais consistente do que seus congêneres de classe

média e, principalmente, pobres.

Esses investimentos diferenciados dão às crianças da elite recursos emocionais —

extroversão, autoconfiança, disciplina e coragem — que as crianças pobres e de classe

média não conseguem igualar. Pesquisas recentes sobre a relação entre aptidões não

cognitivas e o sucesso na vida indicam que essas diferenças emocionais entre as crianças

de elite e as de famílias comuns na primeira infância têm consequências ainda maiores

do que as diferenças cognitivas, inclusive no que diz respeito ao aproveitamento

acadêmico no longo prazo. ⁸⁰

Diferenças equivalentes separam os primeiros anos das crianças de elite dos primeiros

anos das crianças comuns fora de casa, na educação infantil e nas creches. Crianças de

três anos vindas de famílias cuja renda anual vai além dos 100 mil dólares frequentam a

pré-escola duas vezes mais do que as crianças de três anos de famílias cuja renda anual

fica abaixo de 60 mil dólares. ⁸¹ Não existem dados sistemáticos sobre a matrícula das

crianças da elite na pré-escola, mas cada integrante do 1% mais rico da população sabe

por experiência própria que, de fato, todas as crianças ricas de três

anos frequentam a

pré-escola. (As poucas exceções se devem à convicção dos pais, formada depois de uma

análise minuciosa, de que um sistema domiciliar de cuidado dos filhos é melhor para

eles.)

Além disso, a educação infantil comum e a da elite são totalmente diferentes. Uma

pré-escola de classe média terá um cantinho de leitura e um de artesanato, e, se for boa,

peçoal carinhoso e dedicado, ainda que sobrecarregado. Uma pré-escola de elite —

como a Escola Fieldston de Cultura Ética, de Nova York — deve ter uma vasta

biblioteca, com atendentes, além de departamentos separados de arte, música, língua

estrangeira, ciências e estudos sociais, todos com professores e professores-assistentes de

formação superior, e até mesmo pós-graduados por faculdades e universidades de elite. A

escola deve ter um professor para cada sete alunos.

O programa acadêmico das escolas de elite representa apenas uma pequena parte das

vantagens que elas conferem a seus alunos. Além das aptidões cognitivas que despertam

nas crianças, as pré-escolas de elite se dedicam intensivamente ao desenvolvimento

emocional e de caráter. Dão aos alunos atendimento individualizado com o objetivo —

expressamente escolhido e buscado com empenho — de produzir crianças que se

tornarão alunos disciplinados, motivados e autônomos, capazes de enfrentar e superar os

desafios que a escola inevitavelmente trará.

Todo esse atendimento custa dinheiro, é claro. A anuidade no maternal da Fieldston

custa mais de 50 mil dólares. ⁸² Cerca de 80% dos alunos pagam o valor integral, ⁸³ e grande número de pacotes de ajuda é oferecido a famílias que são bastante ricas, com

renda entre 100 e 149 mil dólares anuais. ⁸⁴ Na verdade, os pais da elite disputam com

unhas e dentes o privilégio de pagar — a mais competitiva escola de educação infantil

admite apenas 5% dos candidatos (tornando o ingresso mais difícil do que em Harvard e

Yale). ⁸⁵ Essas taxas de aceitação criaram um mercado de “consultores educativos” que

ajudam crianças ricas de quatro anos a ingressar. Os consultores não são baratos (seu

pagamento pode chegar a 6 mil dólares), ⁸⁶ e seguir sua orientação custa tempo e

dinheiro. Um plano de ação típico recomenda a candidatura a dez jardins de infância,

escrever “cartas de amor” (além das cartas de solicitação de ingresso) às três melhores e

estudar as particularidades de cada escola para causar boa impressão em visitas a elas.⁸⁷

A elite tem seus motivos para aceitar essa competição à primeira vista absurda. A

educação infantil paga dividendos enormes: cada dólar investido nela representa o mais

consistente investimento no capital humano de uma pessoa. As principais correntes do

pensamento psicológico afirmam que o desenvolvimento na primeira infância exerce

influência determinante na personalidade; há indícios de que a capacidade cognitiva,

como a inteligência medida pelo QI (sem incluir, é claro, a educação em conhecimentos

e qualificações específicos), está praticamente completa aos dez anos de idade; 88 e as

mais destacadas diferenças no desempenho escolar decorrentes da renda já ficam claras

nos testes de aptidão aplicados quando as crianças entram para o jardim.89 As escolas de

educação infantil conhecem e exploram essas associações, inclusive por meio de laços

informais ou mesmo formais com escolas fundamentais e de ensino médio de elite (a

Escola Fieldston de Cultura Ética, por exemplo, está vinculada à Escola Secundária

Fieldston). Os sites das escolas de educação infantil anunciam as faculdades de elite

frequentadas por seus ex-alunos. 90

A quantidade e a qualidade são igualmente importantes para a educação: a prática

não leva à perfeição; a prática perfeita leva à perfeição.91 Como é do conhecimento de

todos os pais da elite, o aprendizado na primeira infância dentro do modelo

meritocrático é pessoal, intensivo e imersivo. O resultado do investimento desigual no

capital humano de crianças pequenas feito por ricos e pelos demais fica igualmente claro:

as crianças da elite chegam à escola já com enormes vantagens emocionais e acadêmicas.

Aos cinco anos, filhos de famílias situadas no decil superior da classificação

socioeconômica superam as crianças do decil inferior em cerca de 37, 35 e 39 meses de

escolarização nos testes do Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (PISA,

na sigla em inglês) para matemática, língua e ciências, respectivamente, e superam os

intermediários em cerca de 21, 19 e 23 meses. [92](#)

Essas diferenças são imensas. Além disso, a diferença entre a elite e a classe média é

maior que a diferença entre a classe média e as classes inferiores, modelo que vai persistir

e se intensificar na vida adulta.

OS ANOS ESCOLARES

As crianças de elite saem do jardim de infância para a escolarização formal com imensas

vantagens sobre as de classe média e pobres.[93](#) Mesmo que os extraordinários

investimentos no capital humano terminassem na porta da escola, os ricos superariam os

demaís em educação. As vantagens estruturais e as práticas parentais excepcionalmente

eficientes dos ricos não desaparecem ou se cristalizam com o quinto aniversário da

criança de elite. Pelo contrário, pais ricos dão continuidade e reforçam a busca

diferenciada, metódica e disciplinada de educação para os filhos. Os anos escolares

aumentam a herança meritocrática das crianças ricas.

Alguns hábitos da elite são tão corriqueiros que passam despercebidos: pais ricos, por

exemplo, passam três horas semanais a mais que os pobres conversando com os filhos em

idade escolar e muito mais tempo em atividades de lazer.⁹⁴ Ao longo de toda a infância,

essas escolhas resultam num grande investimento direto na educação das crianças ricas.

Ao fazer dezoito anos,⁹⁵ o filho de ricos terá acumulado um excedente de 5 mil horas

sobre as crianças pobres em conversas, leituras, eventos culturais e museus, treinos

esportivos e mais. Isso representa mais ou menos uma hora por dia na vida da criança, ou

o equivalente ao tempo que um adulto dedica a seu emprego de período integral ao longo

de dois anos. Seus congêneres mais pobres, nem é preciso dizer, não dedicarão o tempo

livre a coisas tão úteis: ao chegar aos dezoito anos, os filhos de classe média terão passado

cerca de 5 mil horas a mais vendo televisão ou jogando videogames do que as crianças

ricas, e as crianças pobres terão passado cerca de 8 mil horas a mais diante de uma tela. ⁹⁶

À medida que os filhos crescem, e cada vez mais, os pais de elite complementam seus

extraordinários investimentos pessoais diretos com investimentos igualmente

extraordinários intermediados por outras pessoas por meio de aulas extracurriculares e,

em particular, cursos. Essas atividades podem ocasionalmente resvalar para o farsesco,

como no caso dos ricos de Manhattan que, ao perceber o interesse do filho de treze anos

pela culinária, contrataram chefs profissionais para ensiná-lo. ⁹⁷ Mais uma vez, eles

seguem a tendência geral (na verdade, preponderante), nem casual nem frívola, mas

reflexo de um projeto deliberado, determinado e eficaz de qualificação cognitiva e não

cognitiva. Mesmo uma farsa pode se transformar rapidamente em qualificação séria e

proporcionar retorno real a uma criança: o chef adolescente ganhou uma etapa de um

concurso de culinária na televisão e abriu a própria empresa de alimentação,⁹⁸ duas

conquistas que ajudam a aperfeiçoar competências e tornar um currículo atraente para

faculdades e empregadores adultos.

A escola constitui provavelmente o mais importante alvo do investimento

excepcional da elite norte-americana em seus filhos. A diferença entre a quantia anual

gasta na escolarização formal de uma típica criança rica e de uma típica criança de classe

média explodiu nas últimas décadas, subindo no mesmo ritmo que a diferença de renda

entre o vértice e o meio.

As escolas particulares de elite tornam-se cada vez maiores, do ponto de vista

econômico, no cenário educacional das famílias ricas, dando ao

extraordinário

investimento na educação formal dos filhos da elite seu rosto mais óbvio e aberto. A

matrícula em escolas privadas não religiosas praticamente quadruplicou a partir de

1965⁹⁹ até hoje, indo de 341,3 mil alunos a 1,4 milhão na atualidade. ¹⁰⁰ (Mesmo a educação domiciliar, velho anátema para os ricos, começou a desenvolver uma marca de

elite: existem, hoje, empresas que montam programas personalizados de educação

domiciliar para pais ricos ao custo médio anual, segundo o dono de uma dessas empresas,

de 50 mil dólares por criança.)¹⁰¹

Enquanto um quarto das crianças cujos pais ganham mais de 200 mil dólares por ano

frequenta escolas privadas, a proporção é de apenas uma criança em vinte para os pais

que ganham menos de 50 mil.¹⁰² Além disso, os alunos que frequentam essas escolas são

preponderantemente ricos. Ao todo, 76% deles vêm do quartil superior da distribuição

de renda e apenas 7%, da metade inferior. ¹⁰³ As escolas de maior prestígio nesse grupo

têm alunos ainda mais ricos. Segundo o presidente da Associação Nacional de Escolas

Independentes (NAIS, na sigla em inglês), 70% dos alunos das melhores escolas privadas

vêm dos 4% superiores na classificação por distribuição de renda. ¹⁰⁴

Essas escolas privadas de elite gastam quantias espetaculares com o ensino. O índice

de alunos por professor de 7 para 1, ¹⁰⁵ comparado ao das escolas

públicas, que é de 16

para 1, 106 corresponde a um ensino intensivo e altamente personalizado, que não existe

na escola pública. Um aluno de uma dessas escolas, guia em uma visita, 107 explicou a um

visitante que certa vez perdeu uma aula de matemática para participar de uma prova de

atletismo, e o professor simplesmente repetiu a aula só para ele numa hora livre. Além

disso, os professores não são apenas numerosos e atenciosos, mas também pertencem à

elite e têm uma ótima formação: três quartos dos professores das escolas secundárias

preparatórias que a revista Forbes classifica como as vinte melhores dos Estados Unidos

têm pós-graduação.

O amplo e qualificado corpo docente dessas escolas se vale de muitos recursos físicos

na prática de ensino. Laboratórios de nível profissional, teatros, salas de artes, academias

de ginástica, campos de atletismo e bibliotecas são comuns nas escolas particulares de

ponta. A biblioteca da Academia Phillips de Exeter (projeto de Louis Kahn) é a maior

do mundo em escolas de ensino médio, com 160 mil livros distribuídos em nove andares

e espaço para mais 90 mil. 108

As bibliotecas projetadas por Louis Kahn não saem baratas, e a educação

proporcionada por esse modelo custa muito dinheiro. A anuidade astronômica da

Fieldston não é extraordinária, pelo contrário, é totalmente normal. A anuidade média

chega a mais de 50 mil dólares nos melhores internatos e de 40 mil dólares nos externatos

de ponta.¹⁰⁹ As escolas de elite gastam bem mais do que isso ao ano por aluno, pois

contam com dotações que representam mais renda para investir principalmente em

infraestrutura. Muitas dessas dotações são exorbitantes: a dotação média dos internatos

da lista da Forbes passa de 500 milhões de dólares, ou 700 mil dólares por aluno.¹¹⁰ Os

recursos provenientes dessas grandes dotações, junto do levantamento anual de recursos,

resultam num subsídio que fica entre 15 mil e 25 mil dólares por aluno.¹¹¹ No total,

portanto, um aluno do ensino médio numa escola privada de elite tem nada menos que

75 mil dólares por ano investidos em sua educação.¹¹²

As escolas privadas representam apenas um aspecto do excepcional investimento da

elite norte-americana contemporânea na escolarização dos filhos. A média nacional

anual de gastos por aluno nas escolas públicas é de pouco mais de 12 mil dólares,¹¹³ mas

mascara uma grande variação entre estados e distritos. Os governos estaduais e

municipais contribuem com 90% do financiamento total das escolas públicas dos Estados

Unidos,¹¹⁴ e a segregação econômica em ascensão permite que a elite concentre seus

recursos na educação dos próprios filhos, mesmo em escolas oficialmente públicas.

A desigualdade do investimento nos alunos de escolas públicas começa no âmbito

estadual. Connecticut, um estado rico, gasta cerca de 18 mil dólares anuais por aluno,

enquanto o Mississippi, estado pobre, gasta apenas 8 mil. [115](#) A desigualdade nas verbas

das escolas públicas continua no interior dos estados, já que as cidades ricas gastam bem

mais do que as outras.[116](#) As consequências acumuladas dessa situação são enormes,

principalmente nos extremos: num ano recente, as escolas públicas do distrito escolar de

Scarsdale, estado de Nova York (renda média domiciliar de 238 mil dólares anuais),

gastaram cerca de 27 mil dólares por aluno, enquanto as do distrito escolar de

Barbourville, no Kentucky (renda média domiciliar de 16.607 dólares anuais), gastaram

apenas 8 mil.[117](#)

As escolas oficialmente públicas dos distritos de elite recebem cada vez mais verbas

complementares provenientes de fontes privadas. As associações de pais e professores de

classe média ou pobre são redes sociais e grupos de interesse com orçamento de poucos

dólares por aluno. [118](#) Mas nas escolas e nos distritos mais ricos, essas associações, além de

fundações municipais voltadas para a educação e grupos de incentivo, intermedeiam

financiamento com peso suficiente para se destacar no orçamento total da escola. 119 Em

Hillsborough, Califórnia, por exemplo, a School Foundation^{VIII} pede explicitamente aos

pais que contribuam com pelo menos 2.300 dólares por filho, 120 e uma escola primária

de Chicago levantou recentemente 400 mil dólares numa única noite. 121 Essas quantias,

na verdade, tornaram-se mais comuns do que excepcionais entre as escolas públicas

ricas. 122 Em Nova York, o fenômeno é tão frequente que ganhou um nome coloquial: as

escolas públicas que levantam mais de 1 milhão por ano são conhecidas como “escolas

público-privadas”. 123

O nome é adequado em diversos aspectos. As escolas públicas mais ricas do país agora

educam com o método de recursos intensivos usado pelas escolas privadas, com mais e

melhores professores (a associação de pais e professores da Elementary School, Grattan,

em São Francisco, pagou integralmente, ou em parte, os salários de seis funcionários num

ano recente)124 e instalações luxuosas125 (vide a estação meteorológica de alta tecnologia

em Newton, Massachusetts, e as impressoras 3-D de Coronado, Califórnia).

Finalmente, essas desigualdades de investimento nas escolas públicas, que refletem

tendências econômicas mais amplas, cada vez mais decorrem do abismo que separa não

os pobres da classe média, mas os ricos da classe média. A diferença entre os ricos e a

classe média (entre Scarsdale e a média das escolas distritais) é cerca de quatro vezes

maior do que a diferença entre os gastos da classe média e os dos pobres (entre a média

das escolas distritais e Barbourville): em torno de 15 mil contra 4 mil dólares anuais por

aluno.

Isso não é casual. Enquanto Barbourville recebe 81% de seu orçamento de fontes

extramunicipais¹²⁶ (razão pela qual seus gastos podem chegar perto dos orçamentos de

escolas de classe média), as verbas municipais respondem por grande parte da diferença

de gastos no topo. As escolas de Scarsdale devem 89% de seu orçamento a impostos

municipais, cobrados sobre casas cujo valor médio é de 1 milhão de dólares — e os gastos

com juros de hipoteca e imposto predial chegam a cerca de 100 mil dólares por ano.¹²⁷

As verbas não municipais simplesmente não bastam para os gastos da escola, sustentada

por essa base tributária. Para a classe média, Scarsdale continua sendo um mundo

distante e diferente, fora do alcance e praticamente fora da vista. Suas escolas, como

outras escolas das partes mais ricas do país, são públicas apenas nominalmente.

No fim das contas, portanto, uma criança pobre de um distrito pobre de um estado

pobre deve custar cerca de 8 mil dólares em escolarização por ano; uma criança de classe

média num distrito e num estado de renda média deve custar 12 mil dólares; uma

criança de classe média num estado rico custa 18 mil dólares; uma criança rica num

estado rico custa 27 mil dólares; e uma criança muito rica numa escola privada de elite

custa 75 mil dólares por ano.

Essas diferenças — em especial a grande herança meritocrática do topo — não são

normais. Elas divergem radicalmente do que foi a prática norte-americana no passado e

dos padrões internacionais. Uma pesquisa recente feita em 34 economias avançadas, pela

OCDE, mostra que os Estados Unidos são uma das apenas três nações em que as escolas

públicas frequentadas por alunos ricos investem mais dinheiro por aluno e têm menos

alunos por professor do que as que atendem estudantes pobres. [128](#) A distorção dos gastos

nas escolas norte-americanas em favor das crianças ricas — sobretudo das mais ricas — é

simplesmente assombrosa.

O extraordinário investimento da elite norte-americana nos filhos em idade escolar

não se restringe à escolarização formal. Pelo contrário: os ricos investem muito mais do

que os demais em atividades extracurriculares complementares para filhos em idade

escolar, e, mais uma vez, a diferença aumentou claramente nas

últimas décadas.

Muitos desses investimentos estão concentrados nas principais disciplinas acadêmicas

ensinadas nas escolas: ciências e matemática, programação de computador, clubes de

robótica, e assim por diante. Os pais ricos, como é de esperar, pagam também a

professores particulares e estudos preparatórios para provas. Só o ramo dos cursinhos

preparatórios para o exame de ingresso às faculdades, entre eles o SAT e o ACT, era

praticamente inexistente em 1970, mas tornou-se um setor multibilionário na

atualidade. 129

Mais uma vez, as famílias que contratam professores particulares tendem

predominantemente à riqueza. 130 Os pobres e a classe média não podem pagar pelo

ensino particular intensivo, enquanto é difícil encontrar um filho de profissionais de elite

que não tenha passado um bom tempo aos cuidados de professores particulares, muitos

deles especializados. No extremo superior da distribuição de renda — 1% dos domicílios

—, o que se gasta com professores particulares pode ser assombroso.

A Veritas Tutors Agency, que tem como diretor um pós-graduado por Princeton, é

sediada em Manhattan, mas atende clientes de todo o país, cobrando 600 dólares pela

hora/aula de matérias acadêmicas elementares. Normalmente, a família de um aluno da

Veritas paga entre 5 mil e 15 mil dólares por seus serviços, e algumas famílias já pagaram

nada menos que 100 mil dólares. [131](#) Surpreendentemente, a Veritas nem sequer está no

extremo superior do mercado. Uma empresa de cursos preparatórios que atende

estudantes da cidade de Nova York cobra 1,5 mil dólares por uma aula de noventa

minutos pelo Skype e só aceita alunos que comprem pacotes de, no mínimo, catorze

aulas. Outra empresa cobra 1,25 mil dólares por hora. [132](#) Uma terceira recruta

professores formados pelas universidades da Ivy League para dar aulas individuais,

pagando-lhes cerca de mil dólares a hora e cobrando bem mais aos alunos. [133](#) (Alguns

professores, claro, aceitam o acordo.) [134](#) Outras famílias ricas contratam professores

particulares em tempo integral. Além de salários de seis dígitos, [135](#) eles quase sempre

recebem outros benefícios, como transporte, alimentação, hospedagem e até mesmo

assistentes pessoais.

Pais ricos ficam ansiosos para matricular os filhos. A Veritas tem atualmente mais de

cinquenta professores e, apesar dos preços, seus serviços são tão apreciados que alguns

pais fazem reservas para os filhos com anos de antecedência. [136](#) Como diz o fundador da

Veritas, “se você investiu meio milhão de dólares na educação de seu filho em escola

particular” 137 e “vai gastar mais um quarto de milhão em seus quatro anos de faculdade

[...] seja ela uma qualquer, seja Yale”, então “você seria um idiota se não gastasse o que

fosse para tê-lo numa universidade melhor [...] onde ele estará em ótima companhia e se

sairá muito bem”. Essa lógica explica o crescimento explosivo das aulas particulares e dos

curso preparatórios. No entanto, o setor ainda tem espaço para crescer — na Coreia do

Sul, por exemplo, as aulas particulares correspondem a 12% do total de gastos familiares,

e professores particulares milionários tornaram-se celebridades nacionais. 138 Segundo

uma avaliação baseada em pesquisa, o rápido crescimento do mercado global para

professores particulares em breve ultrapassará 100 bilhões de dólares. 139 O orçamento

anual da Universidade Harvard, em comparação, chega apenas a cerca de 5 bilhões de

dólares. 140

Outras formas de enriquecimento cultural — no campo das artes, ou dos esportes —

mais complementam do que repetem o currículo escolar. Filhos de famílias ricas,

principalmente os que têm mães muito instruídas, 141 mais uma vez têm muito mais

probabilidades de praticar essas atividades do que os pobres. 142 A diferença entre os

investimentos em atividades extracurriculares feitos pela elite e pelas crianças comuns 143

vem crescendo consistentemente nas últimas décadas e já é imensa. Entre os pais situados

no quintil superior da distribuição de renda e os situados no quintil inferior, essa

diferença praticamente triplicou entre 1972 e 2005, chegando a 7,5 mil dólares por

ano. 144

As famílias do extremo superior da distribuição de renda gastam muitíssimo mais do

que isso. Só as aulas de balé podem custar mais de 6 mil dólares anuais por filho nas

escolas de ponta, e formar uma bailarina pode custar à família 100 mil dólares até o fim

do ensino médio. 145 Uma família rica cujo filho “leve a sério” o aprendizado de um

instrumento musical pode gastar facilmente 15 mil dólares por ano só em aulas. 146 Os

instrumentos podem custar muito mais. Um desses pais relatou ter gastado meio milhão

de dólares para desenvolver o talento pianístico do filho entre seis e dez anos de idade. 147

E o custo implícito de promover o apoio, a estabilidade e até mesmo o espaço físico

silencioso necessário para os estudos regulares e corretos da criança podem custar mais

do que qualquer outra coisa.

De todas essas maneiras, os pais ricos gastam quantias cada vez maiores na

qualificação de seus filhos, 148 a ponto de levar o gasto com educação a contribuir mais do

que qualquer outro para a desigualdade no consumo. IX 149 Esses

investimentos não são

frívolos nem marginais — estão na essência da acumulação de capital humano pelas

crianças ricas. Escolas mais bem equipadas, com um número maior de professores mais

qualificados, experientes e com melhor desempenho, apoiadas por programas de

complementação cultural mais longos e mais bem projetados, têm como resultado alunos

do mais alto aproveitamento. 150 Os gastos com atividades extracurriculares dão

resultado. A Veritas oferece educação real, não truques ou macetes: seu fundador afirma

que em lugar de ensinar a “passar na prova”, ele torna seus alunos “melhores naquilo que a

prova avalia151 — [a] capacidade de ler e pensar, de processar números e de usar [a]

ca cabeça com eficácia”. E as crianças mais ricas — que passam as férias de verão com

instrutores em acampamentos que incluem elementos de ensino — continuam a

aprender durante as férias, enquanto as crianças mais pobres, que não exercem atividades

culturais complementares, ficam estagnadas ou até retrocedem em leitura e

matemática.152 (Isso acontece muito nos Estados Unidos, onde as crianças passam menos

tempo na escola do que as crianças de outros países ricos — apenas cerca de 180 dias por

ano em sala de aula, comparados aos 240 dias letivos por ano no Japão,153 por exemplo.)

Outras atividades extracurriculares mais tradicionais — esportes, por exemplo, ou

música e artes plásticas — também aumentam as oportunidades na vida muito depois de

praticadas, e portanto não representam apenas consumo, mas investimento. Crianças

envolvidas seriamente em atividades extracurriculares têm chances 70% maiores de

entrar para a faculdade do que crianças que praticam essas atividades apenas

ocasionalmente e 400% maiores do que as crianças que não praticam.¹⁵⁴

Investimento sério, sistemático e de qualidade em capital humano compensam —

educação e treino. Quando grupos de estudantes de alto desempenho se reúnem em

escolas de orçamento extraordinário, cada aluno acrescenta muito mais valor a seu

capital humano. ¹⁵⁵ As diferenças cumulativas entre a escolarização de elite e a comum,

em diversos contextos e épocas, conspiram para criar grandes diferenças no desempenho

acadêmico dos alunos, segundo a renda familiar de cada um, com a desigualdade maior

no extremo superior.

A desigualdade educacional, portanto, aumentou notavelmente, em compasso com a

desigualdade de renda. A diferença de pontuação nas provas prestadas por alunos de alta

e baixa renda aumentou entre 40% e 50% ao longo dos últimos vinte anos, de modo que

no oitavo ano escolar os filhos de famílias ricas estão quatro séries à frente dos filhos de

famílias pobres.¹⁵⁶ A atual diferença de desempenho entre estudantes ricos e pobres dos

Estados Unidos é maior do que a diferença entre brancos e negros, que é de três séries,¹⁵⁷

e do que a entre brancos e negros gerada pelas escolas racialmente segregadas em meados

do século XX. As comparações internacionais são igualmente chocantes:¹⁵⁸ a diferença

de desempenho entre ricos e pobres dentro dos Estados Unidos na atualidade é mais ou

menos a mesma que a diferença de desempenho acadêmico entre os Estados Unidos e a

Tunísia (cujo Produto Interno Bruto [PIB] per capita é doze vezes menor).

Há um outro desdobramento não menos importante, talvez até mais. A partir do fim

da Segunda Guerra Mundial até por volta de 1970, a desigualdade econômica gerava

diferenças educacionais principalmente entre a classe média e os pobres. ¹⁵⁹ O

aproveitamento escolar dos estudantes ricos diferia pouco do desempenho dos

estudantes de classe média. Isso começou a mudar em meados da década de 1970, e

desde então a mudança vem ganhando força. Hoje em dia, o aproveitamento dos ricos

supera o dos alunos de classe média em maior medida que o dos alunos de classe média

supera o dos pobres — na verdade, numa medida bem maior. Segundo uma pesquisa

mais detalhada e sistemática, a diferença do desempenho escolar de ricos e de classe

média começou a aumentar no início da década de 1970, equiparou-se à diferença entre

a classe média e os pobres em meados da década de 1990 e atualmente está quase 25%

maior que a diferença entre a classe média e os pobres. [X](#)

Essas diferenças no aproveitamento acadêmico — incluindo a diferença crítica entre

crianças ricas e de classe média — revelam-se mais claramente no SAT, que, dada sua

importância para o ingresso na faculdade, é quase com certeza a prova mais importante a

que um estudante norte-americano se submete. A influência das diferenças de renda e

desempenho sobre os resultados no SAT é imensa. [160](#) Os estudantes de famílias que

ganham mais de 200 mil dólares por ano (cerca dos 5% superiores da população) fazem

388 pontos a mais do que os de famílias de renda anual menor que 20 mil dólares (cerca

dos 20% inferiores); e os estudantes cujos pais têm pós-graduação (cerca dos 10%

superiores) fazem 395 pontos a mais do que os alunos cujos pais não terminaram o

ensino médio (cerca dos 15% inferiores). Em cada caso, [161](#) essas diferenças na pontuação

bruta situam o estudante médio de elite mais ou menos no quartil superior de todos os

que fazem a prova e o estudante médio desfavorecido, no quartil inferior.

As diferenças mais chocantes, de novo, referem-se não a comparações entre os dois

extremos, mas entre o meio e cada um dos extremos. No fim da década de 1990,¹⁶² a

diferença entre a pontuação dos alunos de classe média e pobres no SAT era maior do

que a diferença entre ricos e classe média. A herança meritocrática da elite, porém,

inverteu esse padrão.

Atualmente, os alunos cujas famílias se inserem mais ou menos no meio da escala

norte-americana de distribuição de renda fazem apenas cerca de 135 pontos a mais que

os estudantes pobres, mas 250 pontos a menos que os ricos.¹⁶³ Estudantes cujos pais se

inserem mais ou menos no meio da escala norte-americana de distribuição da educação

(com nível de tecnólogo, embora não grau de bacharel) fazem só cerca de 150 pontos a

mais que os estudantes cujos pais abandonaram o ensino médio, mas 250 pontos a menos

que os estudantes cujos pais têm pós-graduação. ¹⁶⁴ Da mesma forma que na questão de

casta e de aproveitamento escolar, nas provas de admissão à faculdade, a elite vem

deixando rapidamente a classe média bem atrás, enquanto a classe média e os pobres aos

poucos se aproximam.

A herança meritocrática torna esse modelo inevitável: na medida em que as altas

rendas disparam, os pais ricos deixam os de classe média cada vez

mais atrás em

qualificação. E esse mecanismo funciona tão bem que, embora os números citados

anteriormente correspondam a médias, muito poucos estudantes superaram as

expectativas associadas à condição de sua família. Em 2010, por exemplo, 87% dos

estudantes que fizeram mais de setecentos pontos (marca dos 5% a 7% superiores) em

leitura crítica e matemática, as partes decisivas do SAT (marcas dos primeiros 5%),

tinham um dos pais com formação universitária, enquanto 56% tinham um dos pais com

pós-graduação. 165

Todos esses investimentos excepcionais — em aptidões cognitivas e não cognitivas,

em atividades extracurriculares de longo prazo, em notas e pontuação nas provas — se

combinam para estabelecer uma diferença qualitativa entre os egressos do ensino médio

de elite e seus congêneres pobres ou de classe média. Como sempre, as diferenças se

acumulam e se concentram no extremo superior da distribuição de renda, como se vê ao

observar os resultados obtidos por escolas reconhecidamente superelitistas, cujos nomes

todos conhecem. Uma escola pública de elite, como a Scarsdale, tem 97% de seus

formandos do ensino médio aprovados no exame de ingresso à faculdade.166 As escolas

privadas de elite dão resultados ainda mais peneirados. As vinte

melhores escolas

privadas secundárias do país, 167 segundo a revista Forbes, têm, em média, 30% de seus

egressos aprovados nas faculdades da Ivy League, em Stanford e no MIT. Essas escolas

têm provavelmente dois terços de seus egressos aprovados por faculdades e universidades

classificadas entre as 25 melhores em suas categorias pelo U.S. News & World Report.168

Os extraordinários investimentos em filhos das famílias ricas a partir do nascimento

não terminam com o ensino médio. A herança meritocrática prepara e qualifica os

egressos ricos do ensino médio para receberem uma educação e uma formação ainda

mais excepcionais, na faculdade e depois dela. Dessa forma, a infância prolonga seu

alcance direta e profundamente na vida adulta.

FACULDADE E UNIVERSIDADE

Em geral, não é mais difícil entrar para uma faculdade hoje do que era em 1960. 169 Na

verdade, a concorrência pelo ingresso nas faculdades que estão entre as 90% inferiores

(em termos de seletividade) se manteve igual ou ficou até mais fácil nos últimos

cinquenta anos. No entanto, as faculdades de elite tornaram-se mais competitivas. A

concorrência pelas vagas se acirrou na mesma proporção que a seletividade das

faculdades, a partir do começo da década de 1960, com mais destaque nas escolas de

ponta — Ivy League, Stanford, MIT e umas poucas outras —, nas quais as admissões

muitas vezes são mais competitivas hoje do que eram para duas gerações anteriores.¹⁷⁰ A

concorrência que domina a vida de pais e filhos da elite se concentra nessas faculdades e

universidades de hiperelite.

A concorrência é vencida também pelas escolas de ensino médio de ponta. Quando as

vinte melhores escolas secundárias, segundo a classificação da Forbes, encaminham 30%

de seus egressos a Ivy League, Stanford e MIT, estão reivindicando para si cerca de um

décimo de todas as vagas disponíveis nessas faculdades de elite. ¹⁷¹ Essas escolas, além

disso, são praticamente indistintas de um pequeno grupo de outras que oferecem

educação igualmente intensiva e de elite a um grupo muito similar de estudantes com

resultados equivalentes. (A Fieldston, por exemplo, não figura entre as vinte melhores da

Forbes, pelo menos no ano considerado, e a Scarsdale nunca entrará para a lista, por ser

oficialmente pública.)

Considerando apenas as faculdades frequentadas por egressos das cem ou duzentas

escolas secundárias de elite mais renomadas e conhecidas, chegaremos a um terço do

corpo discente das mais prestigiadas faculdades do país. ¹⁷² Essas escolas secundárias

formam, principalmente, filhos de pais muito ricos — talvez dois

terços de seus egressos

venham de famílias situadas nos 5% superiores da população em distribuição de renda.

Mesmo um raciocínio superficial mostra claramente que as crianças mais ricas, vindas do

melhor ensino médio, predominam no corpo discente de faculdades e universidades. A

faculdade amplia a herança meritocrática, estendendo e exacerbando a desigualdade na

educação recebida por filhos de pais ricos e filhos de pais de classe média.

O estudo sistemático confirma essa intuição. A porcentagem de norte-americanos

que têm algum tipo de diploma superior aos 29 anos de idade aumentou

substancialmente desde o fim da Segunda Guerra Mundial — de 6%, em 1947, para

24%, em 1977, e 32% em 2011. [173](#) Mas quase todo esse aumento ocorreu na metade de

cima da distribuição de renda, e a diferença entre os grupos de ricos e pobres que se

graduam cresceu 50% entre 1980 e 2010. [174](#) Hoje, cada novo aumento na renda dos pais

eleva também, significativamente, as chances de um filho chegar à faculdade, tomando-se

a distribuição de renda de baixo para cima. [175](#) O resultado da renda parental nas chances

de conclusão do curso, e não apenas nas de chegar à faculdade, é ainda maior. [176](#) Além

de entrar na faculdade, os ricos se diplomam numa proporção cada vez maior em relação

aos demais — entre 2,5 e quatro vezes mais.

Em conjunto,[177](#) esses resultados levaram 58% dos norte-americanos criados em

famílias situadas no quartil superior da distribuição de renda a se formarem aos 24 anos,

em 2016, contra 41% dos que estão no quartil seguinte, 20% dos do terceiro quartil e

apenas 11% dos situados no quartil inferior. Essas diferenças importam não só por serem

tão grandes em termos absolutos, mas também por suas proporções relativas. Como

ocorre com a distribuição do investimento ao longo do ensino médio, e também nos

índices de graduação, a diferença entre estudantes ricos e os de classe média é maior do

que a diferença entre os de classe média e os pobres. A disparidade entre ricos e classe

média é de praticamente o dobro do que foi em 1970.[178](#)

Os ricos têm uma vantagem relativa ainda maior sobre o restante da população no

que se refere a frequentar faculdades e universidades selecionadas e formar-se por elas,

além de uma vantagem bem grande quanto às mais competitivas escolas de elite (embora

em números absolutos os alunos destas pertençam majoritariamente a camadas inferiores

quanto à distribuição de renda). Mesmo quando chegam à faculdade, os estudantes

pobres passam a frequentar estabelecimentos cuja qualidade média se situa perto do 35o

percentil de todas as faculdades; os de classe média frequentam

estabelecimentos cuja

qualidade média fica abaixo do 50o percentil; e os estudantes de famílias pertencentes ao

1% superior na escala de distribuição de renda frequentam escolas cuja qualidade média

está próxima do 80o percentil. 179 Como sempre, a diferença entre os ricos e os de classe

média supera — duplica — a diferença entre a qualidade média das faculdades

frequentadas por alunos de classe média e pobres.

O padrão referente a faculdades que são não apenas seletivas, mas altamente seletivas,

é ainda mais extremo. Nada pode garantir a um egresso do ensino de família rica uma

vaga numa faculdade verdadeiramente de elite — as famílias ricas são muitas para

poucas escolas de elite —; porém, a seletividade assegura que os egressos do ensino médio

de famílias pobres ou de classe média não entrem em faculdades de fato de elite. Dos

egressos do ensino médio em 2004, por exemplo, conseguiram entrar em faculdades

superseletivas cerca de 15% dos alunos de alta renda, contra 5% dos de renda média e

2% dos de baixa renda.180 São grandes diferenças, e, de novo, a diferença entre os ricos e

os de classe média supera — em mais de três vezes — a diferença entre os de classe média

e os pobres.

A proporção em que os pais de cada faixa de renda mandam seus filhos para a

faculdade determina, é claro, a quantidade de alunos de cada faixa de renda. Portanto,

não é de surpreender que a população universitária apresente um viés espetacular para a

riqueza. Cerca de 37% de todos os universitários provêm atualmente de famílias situadas

no quartil superior da distribuição de renda, enquanto 25% provêm dos dois quartis

intermediários e 13% do quartil inferior.¹⁸¹ O viés para a riqueza dentro do corpo

discente das faculdades mais uma vez aumentou ao longo do tempo, principalmente a

partir dos anos democráticos iniciais da meritocracia.¹⁸² E como as taxas de formatura

aumentam com a renda familiar, a tendência à riqueza entre os formandos é ainda maior

que entre os estudantes. A taxa de diplomas de bacharelado concedidos a alunos

originários do quartil inferior da distribuição de renda, ¹⁸³ por exemplo, foi de apenas

10% em 2014 (depois de cair do patamar de 12% em 1970).

Essas desigualdades são ainda maiores nas universidades e faculdades de elite, e o viés

para a riqueza entre seus alunos é impressionante. Nas cerca de 150 faculdades mais

disputadas e seletivas do país — e portanto mais elitistas —, os alunos de famílias

situadas no quartil superior da distribuição de renda aparecem à proporção de catorze

para um em relação aos provenientes do quartil inferior, como mostra uma pesquisa; ¹⁸⁴

nas 91 faculdades mais disputadas, o quartil superior supera o inferior à razão de vinte

para um, segundo outra pesquisa. Esses números significam que 72% dos alunos de

faculdades de elite vêm do quartil superior e apenas 3% do quartil inferior.

A ínfima participação do quartil inferior é preocupante, mas não surpreendente. Os

pobres, com certeza, nunca figuraram com destaque na população das instituições sociais

de elite. ¹⁸⁵ No entanto, a tendência em favor dos ricos se revela chocante mesmo dentro

da porção superior da escala de distribuição de renda. Nas faculdades mais seletivas, os

alunos de famílias situadas no quartil de cima da distribuição de renda superam em

número os dos dois quartis intermediários, numa proporção de oito para um e quatro

para um, respectivamente. ¹⁸⁶ Nas faculdades de elite, ¹⁸⁷ os alunos ricos superam em número não apenas os pobres, mas os da classe média mais ampla. Esses desequilíbrios

vêm aumentando com o tempo, em especial ao longo da história da meritocracia — o

que não é surpresa, dada a desigualdade educacional em ascensão na primeira infância e

no ensino médio. Segundo uma pesquisa, a diferença entre a representação dos ricos e a

dos demais nas faculdades de elite aumentou cerca de 50% entre o fim da década de

1980 e o início dos anos 2000. ¹⁸⁸ Os números abstratos refletem fatos sobre situações

sociais concretas. Uma pesquisa de 2004 sobre as universidades

privadas mais seletivas,

por exemplo, encontrou mais calouros cujos pais eram médicos do que filhos de

trabalhadores horistas, professores, religiosos, agricultores e soldados somados. [189](#)

O viés para a riqueza se torna mais agudo e mais perturbador no topo da hierarquia

educacional. A administração das faculdades e universidades de elite não publica dados

abrangentes e sistemáticos sobre a origem de classe de seus alunos, mas alguns deles

começaram a reunir e relatar esses dados. Os relatórios preparados por alunos de

Harvard e Yale mostram que, nas turmas mais recentes, o número de alunos de famílias

situadas no quintil superior da distribuição de renda é 3,5 vezes maior do que o dos que

vieram dos dois quintis inferiores juntos. [190](#) Mais preocupante ainda: dentro da Ivy

League, da Universidade de Chicago, de Stanford, do MIT e da Duke há mais alunos de

famílias situadas no 1% superior da distribuição de renda do que provenientes de toda a

metade inferior. [191](#) A escala desse desvio para a riqueza é simplesmente bizarra. Até

mesmo Oxford e Cambridge, antigos símbolos da intersecção entre classes sociais e

educação de elite, têm, hoje em dia, corpos discentes com uma diversidade econômica

bem maior que Harvard e Yale. [192](#)

Esses fatos, em conjunto, mostram um quadro geral desolador. Ser

filho de pais ricos é

praticamente o que basta para obter um diploma, e quase condição necessária (ainda que

não suficiente) para receber esse diploma de uma faculdade de elite.

193 A faculdade

domina a vida pós-ensino médio dos estudantes ricos e os filhos de pais ricos dominam o

corpo discente das faculdades de elite. Quaisquer que sejam suas origens e seus objetivos,

a meritocracia, hoje, faz da faculdade um assunto para ricos.

A própria faculdade exacerba a concentração da qualificação na elite — levando o

foco especial nos ricos da educação para a vida adulta, aumentando a diferença entre seu

investimento em capital humano e o da classe média e dos pobres. Enquanto, no caso de

jovens norte-americanos pobres e de classe média, o investimento organizado em capital

humano quase sempre se interrompe ao término do ensino médio, a faculdade é o início

de uma nova rodada de investimento para quase toda a juventude rica. Os investimentos

especiais associados à educação oferecidos pelas faculdades mais disputadas são dirigidos,

quase que exclusivamente, aos jovens ricos. Esses investimentos, além de tudo, são

volumosos.

Os investimentos peculiares que as faculdades fazem na educação dos alunos de

origem rica vêm aumentando sistematicamente nas últimas décadas. A educação

superior representa, hoje, 33% de todo o investimento público em educação nos Estados

Unidos. Se a ele se somar o investimento privado, faculdades e universidades

responderão por 45% do total de gastos com educação nos Estados Unidos. 194 As

quantias são impressionantes, em termos absolutos e em relação ao resto da vida

econômica: em 2014, os estabelecimentos de ensino superior gastaram 532 bilhões de

dólares, ou 3,1% do PIB (comparados aos 142 bilhões, ou 2,2% do PIB em 1970). 195 O

investimento total em educação nos Estados Unidos praticamente se equipara ao

investimento total em capital físico não residencial.196 Só a Universidade de Yale gasta

atualmente muitas vezes mais do que todo o orçamento do Estado para a educação em

1840. 197 (Surpreendentemente, comparados a outros países da OCDE, os Estados

Unidos gastam uma porcentagem do PIB um pouco abaixo da média na educação

fundamental e média, mas quase o dobro em educação superior.)198 Além disso, os gastos

cresceram bem mais que as matrículas a partir de 1970,199 o que implica um aumento do

gasto real por aluno de cerca de 60%. 200

Os gastos ascenderam mais depressa e as matrículas, mais devagar na maior parte das

escolas de elite. Os gastos médios por aluno na Ivy League, por exemplo, aumentaram

80% só entre 2001 e 2015. [201](#) Faculdades disputadas em geral gastam muito mais na

qualificação de seus estudantes, mais ricos em relação aos demais, do que faculdades

menos disputadas com seus alunos relativamente menos ricos: 92 mil dólares por aluno

por ano em projetos orientados para o estudante nas faculdades mais seletivas, contra

apenas cerca de 12 mil dólares nas menos seletivas. [202](#) Essa diferença é cinco vezes maior

do que a existente na década de 1960. [203](#)

Parte desses gastos inflados é custeada pelas rendas ascendentes dos pais de alunos que

frequentam faculdades de elite.[204](#) Mas a maior parte deles, na verdade, vem de subsídios

alheios às famílias dos alunos: das enormes dotações das faculdades ricas e de verbas

públicas (incluindo isenções fiscais decorrentes de seu status de instituições caritativas).

No total, os alunos dos 10% mais ricos das faculdades pagam apenas 20 centavos de cada

dólar gasto em sua educação, enquanto os alunos geralmente pobres e de classe média dos

10% mais pobres das faculdades pagam 78 centavos para cada dólar em sua educação.[205](#)

Finalmente, tanto o subsídio quanto a diferença — sobretudo a diferença — entre o que

os alunos comuns e os de elite recebem aumentaram vertiginosamente ao longo dos

últimos cinquenta anos. Em 1967, o subsídio anual médio por estudante era de cerca de

2,5 mil dólares nas faculdades menos seletivas e de 7,5 mil nas mais seletivas; em 2007, a

média no extremo inferior tinha subido para apenas 5 mil dólares, enquanto os subsídios

para escolas do 99o percentil em seletividade haviam disparado para cerca de 75 mil

dólares. 206 Novamente, o viés em favor da riqueza entre os estudantes de elite implica

que os maiores subsídios se destinem aos mais ricos.

Simplificando, o ensino superior não apenas concentra cada vez mais a qualificação

nos alunos de famílias ricas, como, mais e mais, subsidia a qualificação dos ricos. O peso

desses dois elementos da herança meritocrática é assombroso.

PÓS-GRADUAÇÃO E ESPECIALIZAÇÃO

Segundo uma visão comum, a conclusão da faculdade marca o fim da juventude e o

começo da vida adulta séria.207 O formando, assim, deixa para trás, e para sempre, o

aconchego da escola. Seja o que for que aprenda, ou o que se torne, deve fazê-lo nas

circunstâncias mais duras da vida “real”.

A vida de hoje, no entanto, contesta essa visão, sobretudo para a elite econômica, e a

distância entre imaginação e realidade vem crescendo consideravelmente. Pelo menos

para os trabalhadores supraordenados, cada vez mais educados e treinados, a graduação

abre caminho (se não de imediato, num futuro muito próximo) não para a vida “real”,

mas para mais escolarização. Com efeito, no entendimento do típico estudante das mais

elitistas universidades norte-americanas, a faculdade serve apenas como

encaminhamento para a pós-graduação, quase da mesma forma como no passado o

ensino médio levava à faculdade. Essa educação suplementar centraliza ainda mais o

investimento em capital humano numa elite cada vez mais qualificada, mas também cada

vez mais exígua, potencializando a diferença entre os investimentos em capital humano

de filhos de famílias ricas e dos demais estudantes. Os cursos de pós-graduação e

especialização prolongam a herança meritocrática para a já bem avançada idade adulta.

A educação no nível de pós-graduação ou especialização é um fenômeno

relativamente recente, e sua importância para os trabalhadores da elite é nova. Com

efeito, a qualificação nesse nível, até há muito pouco tempo, não era requerimento

indispensável para empregos de elite ou para o exercício de profissões liberais. 208 As

escolas que formavam profissionais do direito ou da medicina em geral, por exemplo, não

ofereciam cursos de pós-graduação (que exigem diploma universitário como pré-

requisito) até o começo do século XX.209 Mais importante ainda — por se tratar de

trabalhadores tão numerosos e tão bem pagos —, consultores e executivos de bancos e

empresas, durante muito tempo, exerceram seu ofício sem nenhuma qualificação formal

em administração. Como observou Nitin Nohria, reitor da Escola de Administração de

Harvard (2010-2020), a elite administrativa norte-americana em meados do século XX

se constituía não com base em diplomas universitários, mas em redes familiares e laços

religiosos. Em 1900, menos de um quinto dos líderes empresariais tinha curso

superior. [210](#)

A elite profissional norte-americana se virava sem pós-graduação porque recebia de

seus empregadores extenso treinamento no dia a dia do trabalho. Os médicos aprendiam

técnicas especializadas ao tratar seus pacientes. Os advogados aprendiam em estágios e

salas de audiência com colegas experientes e juízes. E o mais importante, uma vez mais:

os administradores, entre eles, os executivos da elite, recebiam treinamento consistente e

sistemático no trabalho, à medida que subiam na elaborada hierarquia administrativa que

dirigia as empresas do país em meados do século XX. [211](#)

Na IBM, por exemplo, a formação dos novos executivos começava no centro de

treinamento intensivo de Armonk e, de certa forma, nunca acabava. Os funcionários

administrativos dedicavam como norma dois anos do início da carreira a uma prática

rotativa em diferentes cargos gerenciais em Armonk. Depois, recebiam

mais três semanas

de treinamento por ano, também em Armonk, ao longo de toda a carreira, além de

treinamento de campo. Um funcionário de carreira da IBM, ao se aposentar depois de

quarenta anos de serviço, teria passado quatro anos, ou 10% de sua vida laboral, sendo

treinado por seu empregador. [212](#) Na Kodak, outra líder entre as empresas norte-

americanas em meados do século XX, os novos empregados recebiam um treinamento

tão pesado que a empresa nunca recrutava pessoas de mais de 25 anos.[213](#) Essas empresas

não eram exceção. A principal pesquisa sobre executivos da época concluiu que os novos

trabalhadores procuravam treinamento no trabalho, escolhiam as empresas com base nos

seus treinamentos e que as empresas correspondiam a suas expectativas: o programa

básico de treinamento para executivos nas empresas consultadas na pesquisa durava

dezoito meses completos. [214](#)

Hoje em dia, as empresas não proporcionam nada parecido. Quando a IBM

abandonou o modelo de emprego para toda a vida baseado em treinamento interno, no

começo da década de 1990, foi tão grande o choque que foi preciso pedir aos donos de

lojas de armas que fechassem as portas.[215](#) E a Kodak pretende atualmente preencher

não mais do que um terço de seus cargos administrativos com

trabalhadores treinados

internamente. 216 A transformação se encaixa na visão contemporânea da administração

— recentemente, um grupo de executivos de meia-idade da área de seguros recordou

que o próprio treinamento, uma geração atrás, em geral durava um ano inteiro, enquanto

hoje nenhuma das empresas em que eles trabalham oferece programa de treinamento.217

Essa visão reflete a realidade, medida por dados: no total, a empresa norte-americana

atual investe, em média, menos de 2% de sua folha de pagamento em treinamento. 218

O treinamento no trabalho dava combustível para o clássico plano de carreira de

meados do século XX, centrado na mobilidade dentro de uma mesma empresa — “da

sala de correspondência ao escritório envidraçado”, 219 como se dizia. (Uma pesquisa da

revista Fortune encomendada em 1952 concluiu que dois terços dos executivos mais

velhos estavam trabalhando na mesma empresa havia mais de duas décadas.)220

Hoje em dia, o combustível evaporou. O caráter do trabalho de elite mudou,

reduzindo o valor dos conhecimentos específicos de cada empresa e aumentando o peso

dos conhecimentos de aplicação geral. No mesmo período, a estrutura do mercado de

trabalho de elite mudou, com a redução do compromisso entre as empresas e seus

empregados. A hierarquia laboral, hoje, se organiza mais por função do que por empresa

ou mesmo por setor. [221](#) E os empregadores abandonaram as promessas implícitas,

habituais entre administradores, de que o trabalho competente merecia um emprego

para a vida toda e promoções progressivas. Em lugar disso, oferecem, nas palavras de uma

declaração da Apple a seus empregados, “uma viagem realmente bacana enquanto vocês

estiverem aqui” durante “uma boa oportunidade para nós e para vocês que é

provavelmente finita”. [222](#)

Todas essas mudanças conspiram para fazer do diploma universitário, e não do

treinamento no próprio trabalho, o meio definitivo de acesso e progresso ocupacionais.

Com efeito, todo jovem médico ambicioso procura fazer não apenas a residência de um

ano tradicionalmente obrigatória para poder praticar a medicina, mas residências

médicas mais prolongadas e intensivas, algumas das quais (em neurocirurgia, por

exemplo) duram nada menos do que sete anos. Muitas especialidades exigem atualmente

uma preparação em tempo integral que vai muito além da residência.[223](#) De modo

análogo, jovens advogados também precisam de três anos de qualificação pós-

universitária antes de poderem exercer a advocacia, e as escolas de direito dos Estados

Unidos vêm formando, em média, 40 mil novos Juris Doctors (JD) por ano nas duas

últimas décadas. 224 Trabalhadores de elite nas áreas de finanças, consultoria e

administração passam, hoje em dia, geralmente dois anos depois de formados em escolas

de administração, de onde saem 100 mil novos MBAs por ano. 225 Enquanto uma

pesquisa pioneira feita em 1932 concluiu que 55% dos mais altos executivos de empresas

nunca tinham pisado numa faculdade, 226 nove de cada dez, hoje, têm curso superior

completo, 227 e a imensa maioria dos administradores de elite tem MBAs ou JDs. 228 Esse

padrão se firmou de modo tão generalizado — e enraizou-se de tal forma — no plano de

carreira dos trabalhadores supraordenados que é tido como natural, nada além do que se

espera da elite. Mas na verdade ele corresponde a uma grande inovação — tem apenas

uma ou duas gerações de idade.

Essa transformação tem importantes consequências sobre a distribuição da

qualificação — de investimento em capital humano — dentro da sociedade norte-

americana. A qualificação em nível de pós-graduação representou, durante muito

tempo, um investimento adicional de peso no capital humano dos trabalhadores, em

particular dos trabalhadores de elite. Em meados do século XX, os empregadores norte-

americanos que proporcionavam anos de treinamento formal ao longo de uma carreira

de elite gastavam nisso quantias consideráveis. Os cursos de pós-graduação e

especialização fazem investimentos ainda maiores em seus alunos: o gasto anual por

aluno na Escola de Administração de Harvard passa de 350 mil dólares.²²⁹

Ao se transferir a qualificação necessária ao trabalho de elite do lugar de trabalho

para a universidade, muda-se a composição socioeconômica do grupo que recebe essa

qualificação e o investimento em capital humano que ela exige. Provavelmente, a

qualificação oferecida pelo empregador sempre se inclinou para a riqueza, já que os

melhores empregos para iniciantes, os que ofereciam mais qualificação, ficavam com

candidatos vindos de faculdades de elite — portanto, das famílias mais ricas. ²³⁰ Mas a

qualificação acadêmica se inclina ainda mais para o lado da riqueza, já que a

desproporção entre estudantes ricos e os demais nos cursos de pós-graduação e

especialização se equipara — e por vezes excede — ao desequilíbrio socioeconômico

existente entre os alunos da graduação. (A única forma de qualificação no lugar de

trabalho que sobrevive e até prospera em nossos dias — o estágio não remunerado —

também favorece jovens trabalhadores de origem rica, que têm condições muito

melhores para trabalhar de graça.)

Isso pode não surpreender. De forma mais imediata, os cursos de pós-graduação e

especialização são competitivos do ponto de vista acadêmico, e a maior parte dos cursos

de elite são imensamente competitivos — na verdade, mais do que a maior parte das

faculdades de elite. O aluno médio da Escola de Direito de Yale, por exemplo, é aquele

que só teve notas A na faculdade (para uma pontuação de 3,9 no GPA)[XI](#) e ficou acima

do 99o percentil na prova de admissão, LSAT. O aluno médio da Escola de

Administração de Harvard teve 3,7 no GPA e ficou no 96o percentil na prova de

admissão, a GMAT. E o aluno médio da Escola de Medicina de Stanford teve 3,85 no

GPA e ficou no 97o percentil da prova de admissão, a MCAT. [231](#) Além disso, a imensa

maioria desses estudantes vem de uma formação universitária em faculdades de elite; e os

alunos das escolas mais elitistas de pós-graduação e especialização, em sua imensa

maioria, provêm das faculdades mais elitistas. Quarenta por cento dos alunos da Escola

de Direito de Yale são egressos de faculdades da Ivy League e 25%, de Harvard,

Princeton ou Yale. [232](#) O corpo discente dessas faculdades, é claro, propende com força

para a riqueza. E as escolas de pós-graduação e especialização que se alimentam de alunos

dessas faculdades não podem senão replicar o viés.

Além disso, as escolas de pós-graduação e especialização são caras. Custos diretos

indispensáveis e incontornáveis — anuidades e taxas — nessas escolas de elite são iguais

ou mais elevados que os das faculdades de elite: a anuidade chega a 60 mil dólares na

Escola de Direito de Yale e 70 mil dólares na Escola de Administração de Harvard. [233](#)

Esses valores correspondem apenas às anuidades, sem contar alojamento e alimentação.

Todas essas despesas somadas, a Escola de Direito de Yale calcula que um aluno deve

gastar mais de 80 mil dólares pelos nove meses que integram o ano escolar, e a Escola de

Administração de Harvard calcula o custo desses nove meses em mais de 105 mil

dólares. [234](#) (Os alunos contam que uma vida social plena acrescenta 20 mil dólares ao

custo do MBA, e evitá-la acarreta o risco de exclusão de vantagens intelectuais e de

contatos da vida estudantil.)[235](#) O custo indireto de oportunidade de uma especialização,

medido pela renúncia à renda do trabalho ao longo dos anos complementares de

escolarização, se equipara ou até supera os custos diretos. [236](#)

Essas condições, certamente combinadas a outras não identificadas, geram um

desequilíbrio socioeconômico praticamente inconcebível no corpo discente das escolas

de pós-graduação e especialização da elite. São poucos os dados gerais

e sistemáticos: o

desvio para a riqueza é acentuado demais para ser captado por conjuntos de dados

públicos, que em geral consideram a elite como uma única categoria econômica e,

portanto, frustram as tentativas de especificar diferenças dentro da pequena

porcentagem de pessoas situadas no topo da distribuição de renda; e as próprias

universidades preferem não divulgar uma tendência que elas veem, com razão, como

constrangedora. ²³⁷ Mas fontes não oficiais têm opiniões cada vez mais confiáveis sobre a

riqueza familiar dos estudantes. Alunos da Escola de Administração de Harvard, ao

discutir o custo da participação na vida social, disseram que chegava “a apenas 20 mil

dólares”, ²³⁸ o que dá uma boa ideia de sua origem rica. E uma pesquisa sistemática

recente sobre a origem familiar, feita por alunos de direito de Yale, confirma o franco

desvio para a riqueza: o número de alunos da Escola de Direito de Yale criados em

famílias situadas no 1% superior da distribuição de renda (cerca de 12%) supera o

número dos oriundos de toda a metade inferior (9%); o aluno médio da escola foi criado

num domicílio cuja renda era de cerca de 150 mil dólares por ano (ou seja, situada no

quintil superior da população em distribuição de renda); e menos de 3% foram criados

na pobreza ou em suas proximidades.²³⁹

É difícil imaginar um corpo discente mais elitista do ponto de vista socioeconômico.

Embora microdados precisos sobre outros cursos de pós-graduação e especialização não

sejam públicos, nada leva a crer que a Escola de Administração de Harvard e a Escola de

Direito de Yale sejam exceções. ²⁴⁰ Pelo contrário, uma ampla pesquisa sobre cursos de

direito revela que, no mínimo, dois terços dos alunos das escolas de primeira linha têm ao

menos um dos pais com pós-graduação ou especialização e mais de um terço tem os dois

pais nessa condição. ²⁴¹

No passado, a qualificação no ambiente de trabalho se baseava nos mesmos impulsos

democráticos que os primeiros meritocratas levaram à educação na idade adulta,

permitindo que os trabalhadores subissem na hierarquia de uma empresa, qualquer que

fosse sua origem. Mas a história posterior da meritocracia traiu esses impulsos. Hoje, ela

abandonou a qualificação pelo trabalho em favor da qualificação pela universidade.

Atualmente, os cursos de pós-graduação e especialização estendem até a vida adulta o

forte investimento em capital humano dos estudantes ricos e concentram esses

investimentos numa elite socioeconômica quase que inconcebivelmente exclusiva —

aumentando e restringindo a herança meritocrática. Com isso, a

concentração da

qualificação e da educação nos Estados Unidos é como uma pequena ponta de alfinete.

A AVALIAÇÃO DA HERANÇA DA ELITE

Um meritocrata que não nasce nessa condição pode ser feito, mas não se faz sozinho.

A educação da elite e a das pessoas comuns diferem em quase tudo o que se possa

imaginar: pessoas, ambientes, estilos, objetivos e programas de estudos adotados. As

diferenças se acumulam para orientar os filhos de pais ricos meticulosamente educados

para um modo de vida específico — em tudo consentâneo com o modo de vida adotado

pelos adultos da classe dos trabalhadores supraordenados. Não se pode abranger

plenamente os indícios próprios desse modo de vida numa caracterização simples, e não

há uma escala única que dê conta de medir a distância entre a educação de elite e a dos

demais. Nesse aspecto, a educação de elite que envolve as crianças ricas não difere do

trabalho supraordenado que domina a vida dos adultos ricos.

A relação entre a educação de elite e o trabalho supraordenado indica, no entanto,

que uma medição sumária da distância que separa a educação dos ricos da recebida pelos

demais pode resumir a essência da desigualdade educacional — da mesma forma que a

renda do 1% superior na escala de distribuição de renda mostra a desigualdade

econômica entre os adultos. A ligação entre educação de elite e renda do trabalho

supraordenado dá uma orientação para se obter a estatística. A renda do trabalho

representa um retorno pelo capital humano de um trabalhador, e a educação — com

inclusão de todos os seus aspectos — acumula e aumenta o capital humano de um

estudante.

Para obter uma medida resumida da educação excepcional ministrada aos filhos de

países ricos, portanto, é preciso deixar de lado todo o contexto cultural e institucional no

qual se insere a educação de elite e ignorar o investimento direto, pessoal e em espécie

que os pais de elite fazem na criação e na qualificação de seus filhos. A educação deve ser

tratada como investimento em capital humano, passível de quantificação em dinheiro.

Depois, deve se perguntar quanto se investe a mais na educação de uma criança rica

normal em relação ao que se investe na educação de uma criança normal de classe média

— quanto se investe na educação de uma criança pertencente ao 1% das famílias de Palo

Alto a mais do que na educação de uma criança de classe média de St. Clair Shores. O

detalhamento da questão sustenta estimativas aproximadas (mas conservadoras) das

quantias em dólar: 10 mil a 15 mil, por ano, na educação infantil; 20 mil a 25 mil, por

ano, no ensino fundamental; 50 mil a 60 mil, por ano, no ensino médio; e 90 mil, por

ano, na faculdade e na especialização.

Finalmente, ao se expressar numa única quantia esses investimentos ano a ano ao

longo da infância de uma criança de elite, situa-se o investimento atual da elite em

capital humano em sua perspectiva histórica. A antiga classe ociosa devia sua renda e seu

status principalmente ao retorno de capital físico e financeiro acumulado. Os pais de

elite, inseridos na velha ordem social e econômica, dedicavam muito menos recursos à

educação dos filhos (tanto em termos absolutos quanto relativos à classe média). A antiga

elite garantia a renda e o status dos filhos e a transmissão dinástica da riqueza e do

privilegio por meio de doações de capital físico e financeiro — terras e fábricas, ações e

títulos. Normalmente, essas doações se faziam por testamento dos pais em favor dos

filhos herdeiros. O velho modo de transmissão dinástica de riqueza refletia a forma

dominante da riqueza transmitida.

A elite meritocrática, pelo contrário, se caracteriza não pela ociosidade e pela renda

do capital, mas pelo trabalho supraordenado. Hoje, os pais de elite, inseridos na nova

ordem, oferecem aos filhos as bases sociais e econômicas para que integrem a classe dos

trabalhadores supraordenados. O investimento em capital humano,

feito enquanto os

pais estão vivos, substituiu a herança de capital físico e financeiro como meio dominante

de transmitir o status de elite às gerações seguintes. Basta reunir num total esses

investimentos para calcular o tamanho da herança tradicional que eles substituem.

Para isso, imagine-se que a diferença entre os recursos dedicados à qualificação de um

filho de uma família típica do 1% superior e os recursos dedicados à qualificação de um

típico filho de classe média seja investida num fundo fiduciário para ser entregue ao filho

rico depois da morte dos pais. Calcule-se depois o tamanho do legado. O resultado exato

desse exercício depende de diversas suposições, portanto, o resultado pode não ser obtido

com precisão. Mas uma estimativa razoável (robusta em face das variações nas suposições

iniciais) pode ser obtida, e os resultados do exercício são verdadeiramente assombrosos: o

investimento excedente em capital humano feito por uma típica família rica — superior

ao investimento em educação feito não apenas pelas famílias pobres, mas também pela

classe média — equivale, hoje, a uma herança tradicional de cerca de 10 milhões de

dólares por filho. [XII](#)

Dez milhões de dólares por filho. Essa soma é o que vale a herança meritocrática de um

filho da elite. Herança, porque vai de pais para filhos e promove as

ambições dinásticas

de uma família de elite. Meritocrática, em dois sentidos. Primeiro, a educação comprada

pela herança promove e recompensa, repetidamente, o desempenho: pais, instrutores e

professores de elite envolvem a criança com o objetivo deliberado de formar

competências e obter conquistas; e as escolas de elite promovem uma acirrada

competição por vagas e, depois da admissão, por notas. Segundo, a herança de um filho o

qualifica para o mundo do trabalho meritocrático, implacavelmente competitivo e

baseado no desempenho.

O enorme investimento da elite na educação dos filhos (enorme tanto em termos

absolutos quanto em termos relativos aos gastos da classe média) representa uma

tecnologia da sucessão dinástica nova e claramente meritocrática, uma verdadeira

“revolução na transmissão familiar de riqueza”. [242](#) Pais ricos e filhos ricos gravitam

naturalmente em torno do capital humano como meio preferencial de transmissão de

renda e status às gerações seguintes. É por isso que hoje em dia os gastos totais com

educação, para a faixa de alta renda, vêm aumentando mais rápido do que os gastos em

qualquer outra categoria de consumo, e também por isso a desigualdade em gastos com

educação aumentou mais rápido do que a própria desigualdade de

renda. 243 Com efeito,

o domínio do imaginário meritocrático sobre a elite de hoje é tão poderoso que até os

super-ricos — que têm capital físico e financeiro suficiente para garantir a sucessão

dinástica por meio da herança tradicional — preferem, em geral, transmitir aos filhos

uma herança meritocrática, mesmo como seu principal ou único legado (caso de Mark

Zuckerberg).

A transformação econômica e social de uma sociedade liderada por uma elite

hereditária ociosa numa sociedade liderada por ricos que trabalham racionaliza essas

práticas. A herança meritocrática — os imensos investimentos feitos no capital humano

dos filhos, muito mais do que recebem os filhos da classe média — domina a sucessão

dinástica no mundo meritocrático. A educação de elite intermedeia a transferência

dinástica. A renda proporcionada pelo trabalho da elite paga o valor da herança

meritocrática construída pela educação.

O FIM DA OPORTUNIDADE

Embora no passado a meritocracia tenha aberto as portas da elite a recém-chegados, a

herança meritocrática agora abriu uma fenda entre a meritocracia e a oportunidade.

À medida que a família se torna uma área de produção em vez de consumo, e os

filhos se tornam acumuladores de capital humano, as diferenças entre a elite e a classe

média na criação dos filhos tornam-se mais econômicas do que meramente culturais ou

estéticas — e, além de tudo, se projetam até o começo da vida adulta. Essa ordem de

coisas faz da meritocracia uma máquina de privilégio dinástico, excluindo filhos de

pobres e da classe média dos fundamentos da renda e do status futuros. Apesar dos

motivos que levaram a sua implantação, a meritocracia já não promove igualdade de

oportunidades sociais ou econômicas, como se pretendia e esperava. Pelo contrário, as

desigualdades sociais e econômicas que ora pesam sobre os Estados Unidos têm raízes

claramente meritocráticas.

A história inicial da meritocracia correspondia às esperanças que levaram Brewster e

outros reformadores de meados do século XX a adotá-la. A elite aristocrática que a

meritocracia estava destinada a destronar não tinha motivos nem capacidade para

qualificar os filhos de modo a que tivessem sucesso num mundo competitivo. Mas foi

inevitável que a meritocracia madura sabotasse essas esperanças (e só o charme perene da

meritocracia faz disso uma surpresa). Os meritocratas que constituem a nova elite, tendo

conquistado seu status ganhando a concorrência em suas escolas superexigentes e em seus

trabalhos supraordenados, têm um apreço pela qualificação dos filhos e um talento para

isso sem precedentes.

Como qualificação e educação dão certo, as crianças ricas sistematicamente rendem

mais do que as outras — mais uma vez, não só em relação aos pobres, mas à classe média

— em cada etapa de sua educação. Em cada momento da infância, investimentos

extraordinários no capital humano das crianças ricas geram um aproveitamento

excepcional dessas crianças, que então passam a interagir com critérios meritocráticos de

seleção na etapa seguinte, aprofundando e ampliando o investimento superlativo e suas

excepcionais conquistas à medida que avançam, durante a infância, a juventude e a idade

adulta. O resultado desse mecanismo é que, no fim do processo, a nova geração de

trabalhadores supraordenados será composta em sua imensa maioria por filhos da

geração atual. E a cada etapa, os pais de elite garantem essas vantagens para os filhos,

principalmente, aplicando e não evitando os padrões e métodos da meritocracia. As

dinastias de hoje se constroem a partir da herança meritocrática.

É certo que estudantes academicamente qualificados da classe pobre e também da

classe média enfrentam obstáculos sociais e financeiros para se formar numa faculdade

— principalmente para obter graduações de elite — que os de famílias

ricas não

enfrentam. Por causa disso, os estudantes pobres e os de classe média egressos do ensino

médio muitas vezes não concluem — ou nem tentam — a formação superior para a qual

estão habilitados pelo aproveitamento no ensino médio. 244 Mas esse descompasso,

embora real, é pequeno demais para ser responsabilizado pelo desvio para a riqueza que

se encontra entre os universitários — principalmente na maior parte das escolas de elite,

as que mais contribuem para o capital humano da geração seguinte de trabalhadores

supraordenados.

A educação desigual que precede o SAT determina simplesmente que não há egressos

do ensino médio de alto desempenho que venham de fora da elite em número suficiente

para exercer um impacto nas faculdades mais seletivas; 245 e há egressos de dentro da elite

em número suficiente para afastar qualquer viés que não seja para a riqueza. 246 Mesmo o

mais competente e ambicioso estudante oriundo da classe trabalhadora ou média — que

combine uma educação derivada da atenção generosa e decidida de uns poucos

professores dedicados, além da própria energia e engenhosidade, como aconteceu com o

estudante de Los Angeles Sul que aprendeu sozinho “sobre o mundo assistindo ao

programa televisivo Jeopardy” 247 — não consegue competir em pé

de igualdade com os

milhares de horas e milhões de dólares investidos nos filhos de ricos. Com efeito, nem a

melhora do desempenho escolar dos egressos de baixa renda do ensino médio registrada

nas últimas décadas reduziu o descompasso. Atualmente, tampouco uma equiparação

total no ensino médio aumentaria a proporção de alunos provenientes de famílias de

baixa renda nas faculdades de elite.[248](#)

A composição da elite em ascensão confirma essa conclusão e demonstra que, na

desigualdade meritocrática, riqueza e desempenho caminham juntos, e assim os

estudantes de melhor desempenho e os mais ricos são, em sua esmagadora maioria, os

mesmos. O corpo discente de elite tende não apenas para a riqueza, mas para o bom

desempenho acadêmico. As melhores universidades captam a grande maioria dos

estudantes mais capazes. Cerca de 80 mil estudantes fazem mais de setecentos pontos na

prova de interpretação de texto do SAT num ano normal. [249](#) As vinte melhores

faculdades, segundo o ranking do U.S. News & World Report, absorvem a quarta parte

deles. [250](#) E as cinco melhores escolas de direito absorvem cerca de dois terços dos

candidatos situados no 99o percentil do LSAT.[251](#)

Os velhos aristocratas tornaram-se vulneráveis à concorrência meritocrática porque

formaram sucessores medíocres, mas os novos meritocratas formam sucessores

proficientes — portanto, dominam a concorrência meritocrática. 252
A principal causa

da distorção que favorece a riqueza observada entre os universitários, sobretudo entre

alunos das faculdades mais disputadas, é acadêmica e não estritamente financeira ou

mesmo cultural. A distorção não decorre da derrota da meritocracia, mas de seu

triunfo. 253 A intensificação da desigualdade educacional revela a lógica interna da

desigualdade meritocrática em ação.

Finalmente, a abordagem meritocrática da sucessão dinástica confere à elite mais

uma vantagem, que distingue a herança meritocrática de sua antecessora aristocrática.

Enquanto a riqueza física e financeira herdada induz ao esbanjamento e, portanto, à

própria dissolução — daí o famoso ditado de início do século XX que dizia “pai rico,

filho nobre, neto pobre” 254 —, o capital humano resiste ao esbanjamento por parte

daqueles que o recebem.

A autodisciplina no estudo que um jovem precisa adotar para participar da

construção do próprio capital humano inspira-o a não desperdiçá-lo na idade adulta. A

lei, mais do que qualquer outra coisa, apoia essa inclinação: o dono do capital humano só

consegue extrair renda desse capital incluindo-o na força de trabalho

contemporânea; e

o regime legal que governa o trabalho — permitindo o trabalho assalariado, mas não o

trabalho escravo — evita que os donos do capital humano o vendam sem que antes o

convertam em trabalho. Como os filhos não herdam as dívidas dos pais, o capital

humano é também uma garantia contra o esbanjamento da geração anterior. Por fim,

como a maior parte da educação é paga quando os alunos ainda são crianças, a

transferência de capital humano fica efetivamente isenta de imposto sobre herança ou

doação.

O capital humano, portanto, em franco contraste com o capital físico e financeiro, é

acumulado — tanto no aspecto psicológico quanto no econômico e mesmo legal — para

resistir à dissipação por parte de seus donos. Finalmente, as estruturas que nasceram em

torno da classe de trabalhadores supraordenados — as práticas e instituições sociais da

educação de elite já analisadas — apoiam não apenas o uso comedido do capital humano

recebido dos pais, mas também a transmissão de capital humano a seus filhos da geração

seguinte da linhagem dinástica.

Em todos esses aspectos, a abordagem meritocrática da construção de uma dinastia

imita o verdadeiro direito de nascença aristocrático que durante séculos dominou a vida

da elite. A educação assume, na meritocracia, o papel que o berço desempenhava no

regime aristocrático, e o trabalho supraordenado assume o papel que pertencia à

propriedade fundiária no passado. 255 (O regime de meados do século XX, no qual

pessoas formalmente iguais se distinguiam não pelo berço, mas por herança contingente

de capital físico e financeiro, revela-se, sob essa luz, mais um interregno do que um passo

no caminho do progresso.)256

O monopólio cada vez mais estrito que as famílias de elite exercem sobre os caminhos

que levam à renda e ao status, e a exclusão cada vez maior da qualificação de elite

imposta não apenas aos filhos de pobres, mas também aos de classe média, mais

materializa do que corrige os valores meritocráticos: o caráter dinástico do privilégio não

reflete uma corrupção do regime meritocrático, mas sua consumação. (Até mesmo as

raras exceções a esse monopólio, vistas quando filhos excepcionalmente talentosos ou

afortunados de pais que não são ricos irrompem na elite instruída, servem sobretudo para

legitimar a meritocracia, diferenciando-a de um regime baseado diretamente no berço, e

talvez para fermentar o pão meritocrático com alguma energia vinda de fora.)257 Ao que

tudo indica, a meritocracia está preparada para criar um sistema de privilégio

intergeracional mais duradouro do que os mecanismos de meados do século XX, que

envolviam a herança do capital físico e financeiro, derrotados e substituídos pela

meritocracia, numa estrutura dinástica muito semelhante, em forma e talvez em

longevidade, à da antiga aristocracia hereditária.

Não surpreende, portanto, que Kingman Brewster — acusado de traidor pela classe

ociosa endinheirada de meados do século XX — seja aclamado hoje em dia como o

melhor reitor da história de Yale. 258 É um herói da nova elite meritocrática criada por

suas reformas e agora sustentada por elas, sem mudança no horizonte visível. 259

Não surpreende, mas é uma ironia que o regime inaugurado por Brewster agora

oprime a mesma elite que tanto privilegiou.

UM CALVÁRIO EXCLUSIVO

A escola secundária ligada à Hunter College de Manhattan, conhecida como Hunter

High, é uma das escolas públicas mais elitistas e disputadas do país. Frequentar a Hunter

High aumenta imensamente as chances de sucesso acadêmico na candidatura à

faculdade e de sucesso econômico na vida para um aluno do sistema público de ensino

em Nova York: 25% de seus egressos entram para faculdades da Ivy League. 260 Por isso, a

Hunter High tem dez candidatos por vaga. 261 Ao longo de décadas, ela vem admitindo

seus alunos com base exclusivamente no resultado de um rigoroso exame de ingresso —

ou seja, por puro mérito.

O sistema de exame, como em toda meritocracia, beneficia os candidatos mais

preparados, e a maior parte dos aprovados fez cursinhos preparatórios que ajudaram a

melhorar suas notas para o ingresso.²⁶² Esse preparo custa caro, e portanto favorece os

ricos. Com efeito, o corpo discente que a Hunter High forma vem sendo integrado cada

vez mais por filhos de famílias ricas: só 10% dos alunos da Hunter vêm de famílias pobres

(renda familiar de menos de 45 mil dólares por ano) e recebem merenda escolar

subsidiada, comparados aos 75% nas escolas públicas da cidade de Nova York em

geral.²⁶³ Além disso, a composição racial da escola mudou: entre 1995 e 2010, a

porcentagem de negros e latinos na turma inicial caiu quatro e seis vezes,

respectivamente. ²⁶⁴

Quando os nova-iorquinos começaram a perceber que a meritocracia obstrui a

igualdade de oportunidade, a Hunter High viu-se no centro de um redemoinho político.

Muitos de seus alunos e professores, assim como seu diretor, concluíram que a saúde da

escola dependia de uma flexibilização na concorrência pelo ingresso, para levar em conta

fatores alheios ao resultado do exame. O reitor da Hunter College, que

supervisiona a

escola secundária, discordou. Assim, semanas antes que fosse confirmada a indicação de

Elena Kagan, ex-aluna da Hunter High, para a Suprema Corte, o diretor da escola

renunciou, deixando a Hunter em busca de seu quarto diretor em cinco anos.[265](#)

O conflito na Hunter High teve também uma outra dimensão, talvez mais polêmica e

com consequências igualmente importantes. Mesmo os filhos da elite, a cujos interesses

as práticas meritocráticas da escola atendiam, começaram a reclamar, já que a carga de

trabalho, a pressão e a estratificação tornaram-se opressivas. No ano seguinte, a escola

precisou testar uma “folga de dever de casa” para aliviar o estresse dos alunos. [266](#) Mas o

descontentamento da elite no interior da escola esfriou até certo ponto o entusiasmo dos

meritocratas e sua autoconfiança na polêmica sobre o ingresso. Os ajustes feitos pela

Hunter em favor dos alunos sabotavam sua posição meritocrata em princípio. Como a

escola justificaria a exclusão de estranhos que supostamente não estavam à altura, se

estava pronta a relaxar quando os de dentro precisavam de proteção contra sua rigidez?

A querela bairrista sobre a Hunter High seguiu a dinâmica nefasta que se aplica à

educação meritocrática em geral. “O valor de minha educação”, [267](#) disse certa vez um

conhecido economista, “depende não só de quanta educação eu tenho, mas também de

quanto tem o homem que está à minha frente na fila do emprego.” Isso continua sendo

assim, seja qual for a formação (em termos absolutos) que a pessoa à minha frente e eu

tenhamos. A educação meritocrática — na Hunter High e em todo o país — mostra as

consequências de sua lógica peculiar, com efeitos devastadores.

Por um lado, e em contraste com os bens comuns, quando as elites compram uma

educação extraordinária, estão reduzindo proporcionalmente a educação que todos os

demaís recebem. Quando os ricos compram chocolates caros, não levam o chocolate

barato consumido pela classe média a ter gosto pior. Mas quando fazem investimentos

excepcionais em escolarização, reduzem de fato o valor da qualificação e dos diplomas

comuns da classe média. Os pais que pagam cursinhos preparatórios para os filhos estão,

de fato, reduzindo as chances de outros alunos entrarem para a Hunter High, e a

educação intensiva que a Hunter High oferece a seus alunos reduz, para todos os demais,

as chances de entrar para Harvard. Todo sucesso meritocrático cria necessariamente um

lado simétrico de fracasso.

Por outro lado, a concorrência na educação dentro das elites neutraliza um

importante freio do consumo que funciona para restringir a demanda

de bens comuns

gerada pelas rendas em ascensão. Os ricos ficam saciados quanto ao chocolate, mas não

quanto à escolarização. 268 Pelo contrário, investem cada vez mais na educação dos filhos,

no esforço de superar os demais. O limite só é determinado pela pressão física e

psicológica sobre a capacidade de absorver ensinamentos — num extremo mais grosseiro,

pelo fato de escolas e pais que pagam por elas poderem contratar apenas um professor

por vez para reter a atenção dos alunos e estes, por sua vez, só poderem estudar um

número limitado de horas por dia. A educação meritocrática engendra inevitavelmente

uma corrida armamentista educacional, perdulária e destrutiva que, afinal, não beneficia

ninguém, nem mesmo os vitoriosos.

Nesses dois aspectos, a educação meritocrática nos Estados Unidos está chegando ao

limite. A maior parte das escolas e universidades de elite atende quase que

exclusivamente filhos de famílias muito ricas que podem arcar com o custo da

escolarização no extremo; e, em termos humanos, o atendimento é cada vez pior.

Os alunos da Hunter High (como os da Academia Phillips de Exeter, e os de

Harvard, e os de Yale) encaram sua escolarização com uma fixação compulsiva na

concorrência de que participam e nos prêmios que buscam. Não são

apenas os jogos

descontraídos e os divertimentos decadentes que estão se tornando curiosidades

históricas, mas também a reflexão profunda e o amor ao saber — lembranças de uma

vida além da cilada da meritocracia. Hoje em dia, os jovens ricos estudam com aplicação

e se qualificam com obstinação, com um olho sempre posto nos testes e na concorrência

pela admissão, determinados a adquirir e depois a demonstrar o capital humano

necessário para mantê-los como trabalhadores supraordenados na vida adulta. Seus pais,

principalmente, organizam grande parte da vida adulta em torno da concorrência pela

preservação da casta: eles leem, estudam, treinam, preocupam-se e até se casam e

continuam casados em função dos filhos e em função das ambições que têm para os

filhos. A supervigilância sobre os filhos não passa de trabalho supraordenado aplicado ao

projeto de reprodução de status num regime meritocrático.

A tensão suscitada por todo esse esforço competitivo provoca prejuízos significativos

com o tempo. Nos bairros ricos de Seul, onde os estudantes dão duro mais do que em

qualquer outro lugar do mundo, o número de desvios na coluna vertebral mais que

dobrou na última década, e os médicos deram nome a uma nova doença — “síndrome do

pescoço de tartaruga” 269 — em que “a cabeça da criança se projeta

para a frente em

consequência da ansiedade”. Na Escola de Direito de Yale, 70% dos entrevistados numa

pesquisa — alunos cujas perspectivas profissionais e materiais nunca foram melhores —

disseram ter “experimentado riscos à saúde mental”²⁷⁰ quando estavam em Yale. Todas

as queixas principais — ansiedade, depressão, ataques de pânico e insônia crônica —

tinham a ver com uma ou outra forma de esgotamento nervoso. ²⁷¹ Se no passado uma

educação do nível Ivy League era um verniz que dava brilho a uma elite hereditária

despreocupada, hoje tornou-se uma luta declarada para obter ou manter o status de elite,

que pode ser ganho mas pode ser perdido.

A educação meritocrática provoca também danos menos mensuráveis, mas não

menos importantes. Uma vida dominada pela competição contamina os estudantes com

ambições rasas e com um medo profundo e penetrante do fracasso. A contaminação

tornou-se tão grave que existe, hoje, todo um gênero dedicado a descrevê-la. Os críticos

dão aos estudantes de elite qualificativos diversos, como “muito inteligentes” mas

“completamente confusos”, sem “a menor ideia do que fazer em seguida” , ²⁷² “zumbis”, ²⁷³

ou, com aquela que talvez seja a mais memorável expressão do gênero, “ovelhas de

excelência” .²⁷⁴ Quando perguntaram a um grupo de alunos de um

curso de

especialização de elite quais deles gostariam de passar quinze horas por semana dedicadas

a uma tarefa intrinsecamente inútil só para ganhar uma vantagem na carreira, todos eles

disseram que sim e, além disso, mostraram-se surpresos com a pergunta. 275

Os críticos da educação de elite em geral classificam seus defeitos como reflexos da

fraqueza e até de vícios na elite. Alguns críticos expressam suas queixas em termos

abertamente moralistas, acusando pais egoístas, preciosistas e sufocantes de criar filhos

mercenários e sem sentimentos.276 Outros destacam as falhas intelectuais e acusam os

ricos de falta de perspectiva, autoconhecimento ou preocupação adequada com o

próprio desenvolvimento humano — porque, como David Foster Wallace notoriamente

acusou, eles aprenderam e, com complacência, acreditam “que o eu é uma coisa que você

tem e pronto”. 277 Essas contestações assemelham-se às acusações antes consideradas que

atribuem as altas rendas ao rentismo e à fraude. Os dois ataques sucumbem ao charme da

meritocracia, aceitando por instinto que qualquer mal observado na órbita da

meritocracia deve refletir uma corrupção ou perversão da ordem meritocrática.

Na verdade, o que está em jogo de novo é uma lógica mais profunda e obscura. As

falhas na educação de elite não surgem porque pais e filhos ricos sejam

extraordinariamente vulgares, estúpidos ou imaturos. Elas decorrem da dinâmica interna

da desigualdade meritocrática. Quando a escolarização é tão competitiva e o

desempenho escolar determina tanta coisa, só marginalizados podem se permitir ignorar

as funções instrumentais para focar no valor intrínseco da educação. Santos (que são

indiferentes a renda e status) e gênios (que ganham a corrida meritocrática mesmo sem

competir) podem buscar a educação meritocrática para seu próprio bem. Mas estudantes

de virtudes e aptidões comuns precisam ter os olhos pregados no prêmio meritocrático.

A maturidade determina a agenda da infância, e o trabalho refaz a família a sua

imagem. A imitação que a escola faz do ambiente de trabalho — que já levou críticos

radicais a acusar a escolarização, no capitalismo norte-americano, de ter como objetivo

treinar os filhos da classe trabalhadora para aceitarem a dominação pelo capital quando

entram para a força de trabalho — ainda está viva. 278 Só que o padrão agora se aplica

com mais força à elite. A escolarização da elite está meticulosamente calibrada para

treinar os alunos a não ceder às distrações de suas circunstâncias imediatas e resistir à

pressão de buscar seus interesses autênticos e peculiares em favor de se moldar de

maneira obstinada para servir a fins fixados externamente pelo sistema meritocrático.

Longe de supor que o eu é algo que uma pessoa simplesmente tem, a educação

meritocrática estrutura expressamente a infância da elite como esforço consciente de

construir um eu que garanta o sucesso pelo mérito. A escolarização de elite — calibrada

com precisão para construir e medir o eu como capital humano — treina os

trabalhadores de elite na arte meritocrática de instrumentalizar e explorar a si mesmos.

Mais uma vez, os ricos — que arrebatam a vultosa recompensa da própria exploração

— não ficam em posição de emitir queixas morais. Mas a educação meritocrática é um

mecanismo dispendioso de transmissão dinástica de privilégio, de geração para geração (e

sua eficácia não cobre seus custos). A negligência benevolente dos pais

e a livre

brincadeira para os filhos foram substituídas por supervisão constante e esforço intenso.

Pais cuja vida doméstica girava em torno da sociedade adulta no passado, agora

organizam suas tarefas domésticas em torno da qualificação dos filhos. E filhos que

outrora viviam despreocupados no presente, agora se preparam ansiosamente para

garantir o futuro. A família rica, antes dedicada ao consumo, tornou-se em si mesma

objeto de investimento e produção, voltada para a construção do capital humano da

geração seguinte.

Os 10 milhões de dólares da herança meritocrática dão uma medida do custo

financeiro do novo regime. A inautenticidade exausta e ansiosa imposta aos estudantes

dá a medida de seu custo humano.

Nos dois aspectos, as injustiças praticadas pelos pais são revisitadas pelos filhos,

geração após geração. 279

VIII As Schools Foundations são organizações que existem em várias cidades norte-

americanas voltadas para a arrecadação de recursos junto às próprias comunidades e

destinadas à rede pública de ensino, principalmente ensino fundamental. (N. do E.)

IX Uma representação dessa tendência é mostrada no [Gráfico 5](#).

X Uma representação dessas tendências é mostrada no [Gráfico 6](#).

XI Grade Point Average (GPA) é a média geral das notas do estudante universitário,

calculada numa escala entre 0 e 4. (N. do E.)

XII Os cálculos que levaram a essa estimativa são mostrados nos Quadros 1 e 2.

CAPÍTULO 6

EMPREGOS OPACOS E EMPREGOS

BRILHANTES

Um artigo publicado pelo jornal universitário Harvard Crimson intitulado “The Jobless

Class of ’72” [A turma de 72 desempregada] declarava informalmente que, “por escolha

ou acaso, 1 mais da metade da turma de 1972 não tinha para onde ir nem o que fazer

depois da formatura”. Isso não causou surpresa: em 1959, só um em cada grupo de dez

formandos por Harvard, Yale e Princeton procurava emprego assim que terminava os

estudos. Somente em 1984 a maior parte desses graduados de elite passou a procurar

emprego de imediato.2

Quando enfim começavam a trabalhar, os graduados de elite de meados do século

XX entravam, em geral, para empresas que garantiam um emprego para toda a vida, nas

quais o salário “dependia mais dos anos de trabalho na empresa do que do esforço

individual”. 3 Nem mesmo o “CEO [numa empresa em meados do século XX]4

precisava ser especialmente inteligente ou particularmente brilhante.

Não precisava ser

implacável, ou compulsivamente orientado para o sucesso”. Em vez disso, a cultura de

empregos de elite, como escreveu William Whyte no best-seller *The Organization Man*

[O homem de empresa], em meados do século passado, continuava dominada pelo

coletivismo, pela aversão ao risco e por um isolamento tolerante em relação aos

adversários. ⁵ O motivo era direto — uma sociedade e uma economia lideradas por uma

elite aristocrática ociosa não era particularmente competitiva: “Os rivais não assustam. ”⁶

A meritocracia pôs fim a essa cultura aristocrática do ambiente de trabalho. Agora

que a dedicação é vista como honrosa, e as rendas mais elevadas vêm do trabalho, as

normas valorizam o desempenho e a concorrência implacável. A elite do trabalho hoje

fetichiza a qualificação e o esforço extremos. A superqualificação (e portanto também a

educação e os títulos que conferem e caracterizam qualificação) torna-se cada vez mais

essencial para garantir alta renda e alto status, mas também para evitar baixa renda e

baixo status. A concorrência feroz domina os empregos de ponta. E o mercado de

trabalho mais amplo, outrora caracterizado por uma sucessão de modelos de emprego

com centro de gravidade constituído por uma grande massa de empregos

semiqualeificados de classe média, deixou de se constituir dessa forma. Os empregos de

classe média foram substituídos por empregos de baixa qualificação na base e de altíssima

qualificação no vértice. Ao mesmo tempo, a divergência entre a produtividade e a

recompensa nos empregos do topo e de todos os demais aumentou desenfreadamente —

daí a luta para chegar ao topo e nele permanecer.

A nova ordem laboral reflete uma lógica econômica e social, e não um ajuste

passageiro nos hábitos comerciais e de escritório, ou um descaminho nascido de um

cálculo político equivocado e da cobiça da elite. Os empregos do topo pagam tão bem

porque uma quantidade de novas tecnologias transformou a essência do trabalho,

tornando a superqualificação muitíssimo mais produtiva do que no século passado e a

qualificação comum, relativamente menos produtiva. Essas inovações favorecem e muito

os trabalhadores supraordenados, desfavorecendo na mesma proporção os trabalhadores

semiqualeificados. O caminho da transformação varia de setor para setor e de ramo para

ramo. Mas o padrão de trabalho e remuneração, no fim da estrada tecnológica, se repete

interminavelmente.

Por convenção, os economistas chamam esses fenômenos de polarização do mercado

de trabalho⁷ e mudança tecnológica voltada para a qualificação. ⁸ Os

que são dotados de

uma alma mais poética dizem que o mercado de trabalho está cada vez mais dividido

entre empregos “mediócras”, que exigem baixa qualificação, envolvem tarefas simples e

pagam baixos salários, e empregos “charmosos”, que necessitam de educação refinada, são

ofícios interessantes e complexos e pagam muito bem.⁹

Esse lirismo, no entanto, ignora os males mais importantes impostos pela

transformação do mercado de trabalho. Passa por cima de um fato fundamental: os

empregos medíocres não são apenas tediosos e mal pagos, mas também conferem baixo

status, especificamente devido à polarização, e não proporcionam perspectivas realistas

de progresso. Obscurece também a insatisfação que a meritocracia gera na própria elite

— a carga imposta pelas horas intermináveis de trabalho e a autoinstrumentalização

generalizada que os empregos ditos charmosos exigem.

Portanto, seria mais adequado dizer que o mercado de trabalho está dividido entre

empregos opacos e brilhantes: opacos porque não oferecem nenhuma recompensa

imediate nem esperança de promoção; e brilhantes porque seu fulgor externo dissimula

o desconforto interior.

A sombra da tecnologia, lançada sobre o trabalho semiqualeficado, é responsável pela

obscuridade que envolve os empregos opacos de hoje, enquanto a luz metálica da

tecnologia dá aos empregos brilhantes um falso resplendor. Finalmente, à medida que a

tecnologia avança, cada vez mais empregos ficam sujeitos a sua influência redutora de

salários e cada vez menos pessoas aproveitam seus efeitos expansivos. Bons empregos, ao

longo de décadas, foram transformados em empregos opacos e brilhantes, a maioria em

opacos.

REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA DO TRABALHO

Cafés, lanchonetes e outros estabelecimentos que trabalham com comida informal têm

um longo passado de atuação destacada na produção de alimentos e na vida social.

Durante a maior parte de sua história, esses estabelecimentos pertenceram a pessoas

independentes, e neles trabalhavam donos-gerentes, lancheiros e outros trabalhadores

semiqualeificados de classe média. As redes de fast-food que apareceram em meados do

século XX padronizaram a produção, mas não rejeitaram em sua essência o modelo de

classe média.

Ed Rensi, que dirigiu o McDonald's na década de 1990, lembra que, nos anos 1960,

“tudo se fazia manualmente”, [10](#) de modo que uma franquia típica empregava de setenta a

oitenta trabalhadores para preparar a comida que servia. Além disso, e de modo quase

inconcebível para observadores da atualidade, o McDonald's de meados do século XX

proporcionava a seus empregados um treinamento sistemático e elaborado — chegando

a ponto de abrir a própria escola, onde preparava os empregados para subirem na

hierarquia administrativa da empresa. A escola, que a empresa chamava de Universidade

do Hambúrguer, foi aberta em 1961 no subsolo de uma franquia em Elk Grove Village,

Illinois, e ampliou-se durante as décadas de 1960 e 1970, capacitando cada vez mais

trabalhadores para abrirem lanchonetes próprias.¹¹ Rensi era, ele mesmo, resultado do

modelo daquela época: tendo entrado para a rede de fast-food como fritador em 1966,

ascendeu até se tornar CEO em 1991.¹² Poucos trabalhadores sobem tanto ou tão rápido

quanto Rensi, mas o caso dele está longe de ser excepcional.¹³ Para jovens norte-

americanos de meados do século XX, o trabalho inicial no McDonald's era, ao mesmo

tempo, um bom emprego e um ponto de partida confiável para uma sucessão de

promoções e melhores cargos.

Hoje em dia, fast-food se faz e se vende de outra forma. No McDonald's — e em

todas as redes similares — a comida chega à lanchonete quase totalmente preparada e

pré-embalada, precisando apenas de um aquecimento para ser servida. As franquias de

hoje empregam muito menos trabalhadores — no McDonald's, o número caiu pela

metade.¹⁴ A pré-fabricação também exige menos qualificação para preparar a comida; e

os empregos em redes de fast-food agora se traduzem em pouco menos do que abrir

pacotes e apertar botões.

As lanchonetes também pagam salários menores — quase sempre, um salário mínimo

—, e Rensi agora adverte que as campanhas em prol da elevação do salário mínimo para

15 dólares a hora levará o McDonald's a abandonar o trabalho humano em favor de

robôs. ¹⁵ Além disso, o McDonald's de hoje praticamente não oferece treinamento.

Embora a Universidade do Hambúrguer ainda exista, ela agora qualifica gerentes e

executivos em exercício, em vez de recrutar novos operadores de franquias. ¹⁶ A escola

está cada vez mais voltada para o treinamento no exterior,¹⁷ tendo aberto sucursais em

Londres e Munique, em 1982, e depois em Sydney (1989), São Paulo (1996) e Xangai

(2010). Até seu campus nos Estados Unidos¹⁸ — transferido para a sede administrativa

da rede em Oak Brook, Illinois — agora ensina em 28 idiomas e atende mais donos de

franquias no exterior do que trabalhadores norte-americanos.

Todas essas mudanças transformaram radicalmente o trabalho no ramo de fast-food.

Técnicas de processamento aprimoradas e máquinas mais eficientes

afastaram os

trabalhadores comuns da produção. O trabalho humano é desempenhado, mais e mais,

por uma nova classe de trabalhadores que projeta e administra a produção e a

distribuição centralizadas. Nas palavras de Rensi, “uma parte cada vez maior do trabalho

foi empurrada para cima” .19

Esse caminho transformou o perfil da força de trabalho do McDonald’s. A sucessão

de cargos semiqualeificados que Rensi escalou foi substituída por uma força de trabalho

polarizada, composta de trabalhadores subalternos e supraordenados que não têm

praticamente nada em comum.

Por um lado, o trabalho básico com fast-food degradou-se, e hoje consiste em tarefas

mediócras que exigem pouca qualificação. Muitos dos trabalhadores do McDonald’s

ganham o salário mínimo federal de 7,25 dólares a hora; o salário médio de um

empregado da rede que tenha entre cinco e oito anos de experiência é de apenas 9,15

dólares a hora; e isso, inacreditavelmente, ainda é um pouco mais do que se paga no

Burger King e na Wendy’s.20 Virar hambúrgueres tornou-se o típico emprego sem

perspectiva de ascensão.

Por outro lado, o trabalho da elite nessas empresas foi elevado, já que agora

trabalhadores superqualificados do topo projetam e põem em prática processos de

produção que eliminam a necessidade de trabalhadores comuns semiqualeificados. 21 O

atual CEO do McDonald's tem formação universitária, pós-graduação em contabilidade

e nunca executou trabalho não administrativo na área de restaurantes. 22 Além disso, o

salário da elite explodiu. Num ano normal do fim da década de 1960, o CEO do

McDonald's ganharia 175 mil dólares por ano (o equivalente a cerca de 1,2 milhão em

dólares de 2018), 23 ou pouco menos de setenta vezes a renda de um trabalhador de

período integral que ganhasse salário mínimo. 24 Já em meados da década de 1990, o

CEO ganhava cerca de 2,5 milhões (correspondente a mais ou menos 4 milhões em

dólares de 2018), 25 ou mais de 250 salários mínimos; 26 na década atual, o CEO recebe

cerca de 8 milhões de dólares, 27 ou mais de quinhentos salários mínimos. 28

A tecnologia que agora se emprega para cozinhar e servir fast-food explica essa

evolução. Ela suprime diretamente os salários de trabalhadores subalternos — como

Rensi adverte sobre a relação entre elevação de salários e maior mecanização. Embora

seja menos óbvio, a tecnologia também aumenta o salário dos trabalhadores superiores, e

as novas tecnologias de administração respondem pelos enormes salários dos CEOs. 29

A história recente do trabalho no McDonald's ilustra um fenômeno muito mais

generalizado. Ao longo dos últimos cinquenta anos, um conjunto de novas tecnologias

mudou a produção de bens e serviços, transfigurando a natureza do trabalho e do

mercado para os trabalhadores.³⁰ Grandes e pequenas inovações combinadas deram

forma aos empregos, determinando as tarefas que a produção exige e agrupando-as em

pacotes, de modo a serem executadas por uma só pessoa. O desenvolvimento tecnológico

também influencia o número de vagas abertas para cada tipo de trabalho e, portanto, os

salários que os trabalhadores recebem para desempenhar essas tarefas diversas.

Desses casos surge um padrão. A maré de avanço tecnológico não elevou todos os

barcos igualmente, sequer elevou todos os barcos. Muito pelo contrário: neste ou naquele

setor, a inovação tecnológica desviou o centro da produção econômica do ponto médio

da distribuição de qualificação para os extremos.

Por um lado, as novas tecnologias substituíram trabalhadores humanos

semiqualeificados e eliminaram os empregos de classe média que dominavam a economia

de meados do século XX. Por outro, as novas tecnologias complementam o trabalho,

tanto para trabalhadores não qualificados quanto para os superqualificados, e aumentam

a demanda por ambos, principalmente pelos mais qualificados, criando os muitos

empregos opacos e os poucos empregos brilhantes que prevalecem na produção de hoje.

A inovação desloca o corte tecnológico que separa os trabalhadores de elite de todos os

demaís cada vez mais para cima na distribuição de qualificação. (A ideia segundo a qual

um diploma universitário garante um lugar na elite tornou-se quase uma lembrança de

épocas passadas.) Isso aumenta acentuadamente o retorno econômico da

superqualificação nascida da qualificação intensiva e, ao mesmo tempo, reduz o retorno

econômico do trabalho semiquualificado de classe média. A classe dos trabalhadores

supraordenados deve sua ascensão — assim como a classe média, seu declínio — às

influências divergentes da tecnologia.³¹

As novas tecnologias mais conhecidas, entre elas, a que produziu as máquinas de

cozinhar empregadas pelo McDonald's, decorrem das ciências naturais e da engenharia e

se referem a artefatos, hardware e software. Muitas outras inovações menos conhecidas,

mas igualmente importantes, envolvem novas estruturas institucionais e mesmo

desdobramentos culturais ainda mais que ciência e engenharia. Os novos métodos de

gestão permitem que os administradores de elite coordenem e controlem legiões de

trabalhadores da produção, e dessa forma diminuem a oferta dos tradicionais empregos

de colarinho-branco de classe média, de arquivistas a gerentes intermediários. Novas

técnicas legais permitem que a elite financeira invista e administre mais dinheiro com

maior precisão, à condição de eliminar trabalhadores semiquualificados da área

financeira. As inovações sociais e culturais — incluída nelas, em especial, a própria

meritocracia — também têm grande importância. A enorme qualificação e a ética de

trabalho intensivo instiladas pela meritocracia permitem que a elite de hoje afaste os

trabalhadores de classe média do centro da produção, para dirigir ela própria o leme do

trabalho na economia, como as elites aristocráticas do passado provavelmente não

poderiam ter feito.

Juntas, essas inovações desmerecem e desprivilegiam trabalhadores semiquualificados

de classe média para dar ênfase e privilégio à classe trabalhadora supraordenada. Sem

essas características, a desigualdade meritocrática não seria economicamente viável nem

socialmente sustentável. Os administradores do McDonald's precisam de todas elas para

serem capazes de comandar a empresa da nova maneira.

As mudanças aparecem em toda parte, em praticamente todos os setores do mercado

de trabalho. Outros estudos de caso, que pesquisaram setores inteiros

e não apenas uma

empresa em particular, mostram que o caso do McDonald's não é extraordinário, mas

ilustra o padrão apresentado no exemplo. Os setores analisados pelo estudo de caso —

finanças, gerenciamento, varejo e produção — estão situados sabidamente no epicentro

da desigualdade econômica em ascensão. As elites financeira e administrativa

personificam a classe trabalhadora supraordenada; os trabalhadores do varejo

personificam o novo trabalho subalterno; e os trabalhadores da produção personificam a

classe média em extinção. Os estudos de caso, portanto, cobrem uma porção importante

dos empregos opacos e, principalmente, dos empregos brilhantes na economia como um

todo.

Uma lição que se repete, em diferentes contextos, tende a captar uma verdade geral.

A polarização do mercado de trabalho se aplica a toda a economia. Trabalhadores

semiqualeificados de classe média geralmente caem vitimados pela mudança tecnológica,

que favorece a elite; e a inovação, em geral, condena esses trabalhadores a empregos de

renovada opacidade, enquanto eleva os trabalhadores superqualificados a empregos de

brilho renovado. Dessa forma, a escola também remodela o trabalho a sua imagem, e a

nova ordem laboral mais uma vez se completa dentro da lógica

interna da meritocracia.

O SIST EMA FINANCEIRO

Em 1963, a revista The Economist perguntava: “O sistema financeiro tem futuro?” Sua

resposta, referida à Grã-Bretanha, mas igualmente aplicável aos Estados Unidos,

começava dizendo que os bancos eram “o setor em decadência mais respeitável do

mundo” .³² Numa dimensão difícil de se acreditar na atualidade, a elite de meados do

século XX passava longe das finanças: em 1941, apenas 1,3% dos pós-graduados pela

Escola de Administração de Harvard ia trabalhar em Wall Street. ³³ A classe média

preenchia as lacunas deixadas pela elite, de modo que, desde o fim da Segunda Guerra

Mundial até a década de 1970, os trabalhadores do sistema financeiro não eram muito

mais qualificados, mais produtivos ou mais bem pagos do que o restante da força de

trabalho no setor privado.³⁴ O trabalho nos bancos tinha se tornado, em meados do

século XX, tedioso, banal e medíocre — um beco sem saída.

O prognóstico da The Economist não poderia ter sido mais equivocado. Pouco depois

de sua previsão pessimista, bancos e empresas de investimentos começaram a passar por

um boom praticamente ininterrupto que duraria meio século. Uma porção de inovações

referentes a instrumentos financeiros, tecnologia da informação, marcos regulatórios, leis

e instituições aumentaram vertiginosamente a participação do setor financeiro na

economia. Hoje, nenhum setor se encontra mais associado aos empregos brilhantes do

que o financeiro: seus trabalhadores — com diplomas de elite, jornadas exigentes e

rendas enormes — exemplificam bem a desigualdade meritocrática. 35

Entre os norte-americanos muito mais ricos, a parcela correspondente a

trabalhadores do setor financeiro aumentou cerca de dez vezes desde a década de

1970, 36 e agora pertencem a esse setor cerca de um quarto dos cinquenta norte-

americanos mais ricos.37 Aproximadamente um quinto de todos os bilionários trabalha

em finanças, 38 assim como dois quintos dos 40 mil norte-americanos que possuem ativos

investíveis superiores a 30 milhões de dólares. 39

Um grupo ainda maior de trabalhadores do setor financeiro recebe pagamentos mais

elevados do que astronômicos. Em média, o bônus pago a um diretor de banco de

investimentos num ano recente típico chega a 950 mil dólares; o de um vice-presidente

pode chegar a 715 mil e o de um jovem administrador com três anos de carreira pode

chegar a 425 mil dólares. 40 Em 2005, o Goldman Sachs instituiu um fundo de bônus de

cerca de 10 bilhões de dólares, ou 500 mil dólares por profissional empregado. 41 Mesmo

os analistas do banco — em geral garotos de 22 anos saídos

diretamente da faculdade —

poderiam ganhar 150 mil dólares num bom ano.⁴² Não surpreende, portanto, que,

considerando-se essas rendas, os trabalhadores do setor financeiro recebiam, em média,

cerca de 70% mais que outros trabalhadores. E não surpreende que, acima de tudo, ⁴³ a

ascensão dos trabalhadores de elite do setor seja responsável por uma porção substancial

— nada menos do que 15% a 25% — do aumento da desigualdade salarial na economia

como um todo.⁴⁴ (Enquanto isso, os salários dos trabalhadores do setor financeiro mais

mal pagos, que agora têm empregos opacos, vêm caindo.)⁴⁵

O sistema financeiro se vale de uma ampla variedade de tecnologias, usadas por

trabalhadores de níveis diversos de qualificação, para a prestação de seus serviços.

Durante os últimos cinquenta anos, tanto as principais tecnologias empregadas pelo setor

quanto o perfil profissional de seus trabalhadores mudaram radicalmente: um setor

outrora dominado por tecnologias que favoreciam trabalhadores de classe média

semiquualificados agora emprega tecnologias que favorecem trabalhadores

superqualificados, supraordenados. Uma grande massa de funções semiquualificadas foi

eliminada, dando lugar a empregos brilhantes relativamente menos numerosos,

confiados a profissionais de elite superqualificados, e a pessoal de

apoio não profissional,

de baixa qualificação, em empregos opacos, desempenhando funções complementares. O

mercado de trabalho no setor financeiro se polarizou.

O crédito habitacional ilustra bem a transformação. O sistema hipotecário canaliza

capital para o setor habitacional, permitindo que as pessoas tomem empréstimos para

comprar e ocupar casas que serão pagas com sua renda futura. Os bancos que oferecem

crédito garantido por hipoteca devem decidir quanto devem emprestar e a quais

tomadores. Os métodos usados no processo dessas decisões determinam quantos

trabalhadores, e de que tipo, eles vão empregar.

O financiamento garantido por hipoteca, em meados do século XX, era concedido

por bancos que geravam as hipotecas e, ao mesmo tempo, arcavam com os empréstimos.

O crédito sob hipoteca era decidido por um funcionário tradicional da área financeira:

um trabalhador semiquualificado de classe média que formava um juízo isento sobre os

recursos econômicos e a confiabilidade dos tomadores de empréstimo, além do valor das

casas, para garantir que cada empréstimo se fizesse em termos corretos. Ele baseava seu

juízo não apenas em fatos objetivos (rendimentos tributáveis do tomador, a proporção

entre o valor do empréstimo e o da propriedade), mas também na consciência situacional

geral referente ao caráter do tomador e a sua posição na comunidade.
46

Os agentes de crédito tradicionais exerciam um autêntico discernimento e assumiam

bastante responsabilidade. O Loan Originator's Guide [O guia do agente de crédito],

publicado pela Agência de Financiamento Imobiliário da Carolina do Norte em 1977,

por exemplo, afirma que sua “orientação para a subscrição de crédito”
47 foi pensada

“para fazer as considerações adequadas à definição da credibilidade de um solicitante”,

acrescentando em seguida que “essa orientação não se refere a exigências ou regras

aplicáveis a todos os casos”. Mesmo a margem de comprometimento da renda do

tomador com o pagamento da hipoteca era discutida em termos do que era “normal” e

“adequado”, depois de “consideração especial”. 48 Os agentes de crédito poderiam aplicar

essa orientação simplesmente conhecendo seus tomadores. Por exemplo, o agente de

crédito do Marquette Savings Bank de Erie, Pensilvânia — instituição que manteve o

método tradicional no novo milênio e só agora está desistindo dele —, acompanhado de

um dos representantes do banco, visitava cada candidato a crédito hipotecário no sábado

seguinte à apresentação do pedido de empréstimo, para avaliar a viabilidade da operação.

Os bancos pagam por juízos prudentes e discernimento, buscando a correção de cada

decisão sobre crédito. A carreira de um agente de crédito pode disparar ou quebrar em

função do pagamento ou calote dos empréstimos aprovados por ele. Finalmente, os

agentes de crédito tradicionais tinham uma formação acadêmica e uma inserção social

compatíveis com seu sólido status de classe média. 49

Hoje em dia, o crédito imobiliário funciona de modo muito diverso, e essa

transformação se deu de duas maneiras.

Por um lado, os bancos reduziram bastante o número de agentes de crédito

incumbidos de processar certa quantidade de solicitações, 50 e os agentes remanescentes

são clara e radicalmente menos qualificados. Fazem pouco mais do que ajudar tomadores

em potencial a se informar e a preencher formulários: são mais coletores de dados, que

serão processados por máquinas, do que agentes de crédito; não precisam usar

praticamente nenhum conhecimento ou imaginação; e o trabalho consiste mais em

repetir de maneira mecânica uma rotina do que em emitir juízos com isenção. 51

Os bancos atuais, que “baseiam os bônus por desempenho [de seus agentes de crédito

hipotecário] unicamente no volume” e não levam em conta nada que se refira ao acerto

das decisões na concessão dos créditos, 52 normalmente abandonam até a pretensão de

que esses trabalhadores comuns exerçam aptidões profissionais,

emitam juízos ou

operam de algum modo que fuja ao modelo da linha de montagem. 53
As linhas de

crédito “na hora”, que pretendiam reduzir em três quartos o tempo
requerido para o

processamento da solicitação, inviabilizaram qualquer outro
procedimento. 54 Como

disse um alto executivo numa entrevista para a revista Forbes, “o
agente de crédito de um

banco ou financeira é normalmente o rosto sorridente da instituição 55
— seu trabalho

consiste em aceitar a solicitação preenchida pelo tomador e passá-la
ao departamento de

análise de risco”. Os bancos recrutam seus agentes de crédito numa
massa amorfa de

candidatos. Documentos apresentados à Justiça num processo
decorrente da recente

crise financeira revelam, por exemplo, que o Bank of America
empregava agentes de

crédito “previamente considerados incompetentes até para responder
a perguntas dos

tomadores”. 56

Por outro lado, o crédito hipotecário de hoje envolve também um
novo quadro de

funcionários de elite superqualificados. Os bancos que concedem
crédito hipotecário, na

imensa maioria dos casos, não retêm esses créditos, que são
transferidos para seguradoras.

O seguro sobre hipoteca criado nesse processo reúne num pacote o
direito de receber

pagamentos de amortização das hipotecas de grande número de

tomadores, e depois

divide o pacote em parcelas (títulos) com diferentes prioridades de pagamento, cada

qual com seu equilíbrio entre risco e retorno. Isso permite que o seguro seja avaliado

pelas agências de crédito e vendido a investidores.

O processo de securitização é imensamente complicado, e os trabalhadores que

criam, precificam e comercializam papéis lastreados em hipotecas não são apenas

semiquualificados, mas superqualificados. Hoje em dia, os agentes de crédito hipotecário

comuns não têm a mais pálida ideia dos instrumentos financeiros construídos a partir

dos contratos de financiamento que eles ajudam a fechar.

As raízes dessa transformação estão na tecnologia financeira usada pelos bancos para

dar condições ao público de financiar a casa própria por meio de hipotecas. A evolução

do marco regulatório na área dos contratos permitiu que fossem emitidos e negociados

títulos lastreados em hipotecas; 57 a evolução econômica que favoreceu modelos de

precificação de ativos tornou possível atribuir valor a esses títulos; 58 novas tecnologias da

informação tornaram possível negociar ativos complexos em quantidade; 59 e novas

tecnologias sociais do trabalho de elite possibilitaram e viabilizaram que as empresas

financeiras alimentassem as instituições que administram a securitização.60 O manejo do

risco por meio da securitização seria impossível sem todas essas inovações.

Essas inovações tecnológicas transformaram os empregos sustentados pelo crédito

hipotecário. A securitização exige trabalhadores superqualificados para criar e

comercializar os títulos, o que aumenta muito as oportunidades de emprego para

trabalhadores supraordenados com formação específica. Ao mesmo tempo, as inovações,

uma vez aplicadas, reduzem os empregos para os agentes de crédito tradicionais

semiquualificados. Os erros de origem podem ser corrigidos ao longo do processo de

securitização, o que torna o seguro mais barato do que no caso de empréstimos em

separado. As mesmas inovações tecnológicas que superqualificam os trabalhadores

supraordenados da área de investimentos também subqualificam, ainda que

indiretamente, os agentes de crédito hipotecário comuns.

O exército de profissionais semiquualificados que outrora atuavam como agentes de

crédito hipotecário foi eliminado e substituído por uma força de trabalho polarizada. Os

poucos empregos opacos que sobraram na Main Street são ocupados por trabalhadores

que se limitam a coletar dados para preencher formulários padronizados de solicitação

de crédito. E uma reduzida elite de trabalhadores brilhantes de Wall Street “corrige” as

inexatidões das decisões iniciais sobre o crédito, reempacotando-o em complicados

derivativos que quantificam, contrabalançam e redistribuem os riscos advindos da

imprevidência na concessão do crédito. Embora formalmente pertençam ao mesmo

setor, os dois tipos de trabalhador desempenham tarefas que em nada se parecem,

fazendo do crédito imobiliário um modelo da polarização do mercado de trabalho

provocada pela tecnologia.

Transformações análogas causadas pela inovação reaparecem em todo o setor

financeiro. (Alguns empregos — por exemplo, os dos ajustadores de reivindicação de

seguro — repetem o padrão nos mínimos detalhes.)⁶¹ Uma análise da intensidade das

tarefas com o uso do Dictionary of Occupational Titles [antiga publicação do

Departamento de Trabalho dos Estados Unidos que categorizava os tipos de ocupação no

país] revela que, enquanto a produção em meados do século XX equilibrava tarefas

simples e complexas de maneira mais ou menos equitativa (com pouca diferença do resto

do setor privado não agrário), a atividade financeira de hoje está centrada em tarefas

complexas, excluindo as tarefas mais simples. ⁶² Particularmente, o setor financeiro exige

competências em comunicação, análise e tomada de decisões mais complicadas do que

em outros setores. 63

Os trabalhadores semiquualificados de classe média, que predominavam no sistema

financeiro em meados do século XX, tornaram-se cada vez menos adequados à

complexidade crescente das tarefas na área de finanças, e os novos métodos financeiros

atraíram trabalhadores superqualificados para a produção. Na área financeira, o total de

horas trabalhadas por funcionários administrativos caiu, em termos relativos, de cerca de

60%, em 1970, para escassos 30% em 2005, enquanto a proporção de horas trabalhadas

pelo pessoal de nível gerencial e profissional subiu de 25% para 45% na comparação do

mesmo período.64 A distância educacional entre os trabalhadores do setor financeiro e

outros trabalhadores aumentou sete vezes desde 1980. 65

Ao longo desse processo, a faixa de trabalhadores que experimentou o crescimento

mais rápido foi a dos subgrupos de elite dentro da força de trabalho do setor financeiro: a

quantidade de trabalho desempenhado por especialistas em computadores e em

matemática multiplicou-se por seis entre 1970 e 2005 e, no caso de traders de ativos,

aumentou cerca de trinta vezes.66 A concentração da qualificação no topo da força de

trabalho financeira é assombrosa. A maior parte das empresas financeiras de elite, que

pagam os melhores salários, recruta a imensa maioria de seus

trabalhadores nas mais

disputadas e exclusivas universidades. 67

Os bancos anunciam sua condição de estabelecimentos de elite nos discursos de

recrutamento, afirmando, por exemplo, que “só contratamos superestrelas” 68 e “alunos

de cinco escolas”, dizendo ainda aos novos empregados que eles são “la crème de la crème”,

ou seja, a nata da nata. Os pós-graduados de elite retribuem o apreço dos bancos: cerca

da metade das turmas de pós-graduação em Harvard, Princeton e Yale faz entrevistas em

empresas de Wall Street ou suas afiliadas, e provavelmente um terço desses pós-

graduados vai trabalhar em finanças. 69 Apenas 1,3% da turma de 1941 da Escola de

Administração de Harvard empregou-se no setor financeiro, contra cerca de 30% na

atualidade (mais do que em qualquer outro setor). 70

A transformação orienta o crescimento do setor e, finalmente, repercute na renda de

seus trabalhadores. Em meados do século XX, o sistema financeiro era um reflexo da

economia geral — com trabalhadores de qualificação comum, produtividade comum e

salários comuns — e crescia devagar, acrescentando mais trabalhadores para executar as

tarefas já conhecidas. A partir da década de 1970, porém, a participação do setor

financeiro no PIB cresceu vertiginosamente, mas as novas tecnologias, somadas à maior

qualificação dos trabalhadores, aumentaram a tal ponto a produtividade que o setor

manteve ou até reduziu a proporção de seus trabalhadores em relação à força de trabalho

total. **71** Quando menos trabalhadores produzem mais, os salários aumentam. Hoje, os

trabalhadores da área de finanças são muito mais qualificados e muito mais bem pagos do

que os trabalhadores de outros setores privados. **XIII** Com efeito, são mais bem pagos até

do que outros trabalhadores de elite. Os salários pagos a ex-alunos da Escola de

Administração de Harvard em seu primeiro ano de trabalho são cerca de um terço mais

altos do que em qualquer outro setor.**72** E o potencial de crescimento da renda é

astronômico — os maiores gestores de fundos de hedge ganham, literalmente, bilhões de

dólares por ano. **73**

O setor financeiro, em geral, replica o trajeto descrito pelo setor de crédito

hipotecário. A produção financeira, outrora um empreendimento amplamente

democrático de qualificação mediana, como foi referido pela The Economist,

transformou-se no campo que personifica a classe trabalhadora supraordenada mais

claramente que nenhum outro.

ADMINISTRAÇÃO

A administração seguiu o caminho das finanças. De altamente democrática, em meados

do século XX, tornou-se atualmente meritocrática: tanto o trabalho gerencial quanto sua

remuneração, outrora distribuídos, estão agora concentrados numa elite cada vez menor.

As novas tecnologias transformaram o comando das empresas da atualidade,

substituindo a massa de “homens da empresa” de classe média por muitos trabalhadores

subalternos em cargos opacos e uns poucos executivos supraordenados em cargos

brilhantes.

Os administradores chegaram bastante tarde à força de trabalho norte-americana.

Nos primeiros anos de república, as relações entre empresas e trabalhadores eram

demasiado breves para que uma administração se ocupasse delas. Já no fim da década de

1900, a rotatividade de trabalhadores industriais nos Estados Unidos continuava sendo

de quase 100% ao ano. [74](#)

Os metalúrgicos do século XIX, por exemplo, trabalhavam como terceirizados ou até

mesmo como subcontratados, sendo pagos por tonelada de aço produzida. Donos de

minas de carvão e mineiros contratavam em separado a mineração de cada face da

rocha. [75](#) Nem mesmo a indústria manufatureira tinha muita administração. A Durant-

Dort Carriage Company (provavelmente a principal vendedora de carruagens e depois

de automóveis do fim do século XIX, e predecessora da Buick, depois

Chevrolet e

finalmente General Motors) não construía quase nada e tinha poucos empregados.

Durante a maior parte dos primeiros anos de sua história, ela se dedicava à venda de

produtos que encomendava a terceiros.⁷⁶

Ao longo de grande parte do século XIX, a economia norte-americana teve de se

virar praticamente sem administradores.⁷⁷ Embora as tecnologias mecânicas e a escala da

produção tenham se tornado industriais, o modelo institucional de trabalho continuava

artesanal. Trabalhadores autônomos assumiam muitas responsabilidades industriais a

distância, por meio de contratos para produtos específicos, em vez de vender sua força de

trabalho como empregados.⁷⁸ Os executivos do século XIX, por sua vez, eram mais

donos das empresas do que verdadeiros administradores — o equivalente aos capitalistas

de risco de hoje —, mais concentrados nas finanças do que na administração, no

monitoramento do trabalho e no controle de qualidade.⁷⁹ Sem empregados para

coordenar e comandar, não poderia haver administração nem administradores.

O estado da tecnologia da época explica por que quase não havia gestores. Os bens e

serviços que dominavam a economia continuavam sendo relativamente simples e,

portanto, fáceis de detalhar em termos de contrato e precificação. As

tecnologias de

coordenação administrativa — instrumentos de escritório como telefone, arquivos

verticais, edifícios comerciais modernos (hoje muitas vezes arranha-céus) e, claro, o

computador — ainda não haviam sido inventadas. [80](#)

Isso mudou radicalmente entre 1850 e 1950, período em que um conjunto de

inovações tecnológicas interligadas revolucionou a vida econômica e introduziu a

administração nas empresas norte-americanas. Quando a revolução se completou, a

administração passou a saturar as empresas, e de modo tão eficaz que praticamente todo

trabalhador tornou-se até certo ponto um gerente em termos funcionais. A economia de

meados do século XX deve muito de seu caráter democrático a essa evolução. A ampla

difusão da função gerencial em toda a força de trabalho (inclusive em funções em geral

consideradas “de trabalho” e não “de gerência”) foi o que basicamente formou a classe

média de meados do século XX.

Por um lado, a complexidade cada vez maior dos produtos manufaturados e a

produção industrial em grande escala elevaram os custos da coordenação efetuada por

meio de contratos e geraram a necessidade de uma alternativa gerencial. À medida que as

máquinas de costura se tornavam mais complexas, por exemplo, a empresa Singer [81](#)

percebeu que não seria capaz de garantir qualidade, confiabilidade e uniformidade se

continuasse comprando peças no mercado. Assim, começou a produzi-las, e essa

produção interna das peças exigiu que a Singer institísse uma hierarquia administrativa

cada vez mais elaborada para monitorar e coordenar a produção interna, garantindo a

qualidade, a confiabilidade e a uniformidade de que a empresa precisava. [82](#) Esse padrão

repetiu-se entre as empresas durante a Revolução Industrial, a ponto de ninguém menos

do que Frederick Winslow Taylor observar que a produção em massa de bens complexos

“envolveria uma nova e pesada carga” para a administração das empresas industriais.[83](#)

Por outro lado, as inovações na tecnologia gerencial aumentaram bastante o alcance

da coordenação do trabalho, possibilitando que os administradores acompanhassem e

dirigissem um número maior de trabalhadores e mais detalhadamente. As inovações na

organização das empresas alavancaram essas tecnologias. Exércitos de gerentes

intermediários minuciosamente escalonados coordenavam a produção de empregados

estáveis, ensinados por meio de treinamento interno a adaptar suas aptidões aos processos

de produção específicos da empresa, fidelizados e dispostos a aceitar a vulnerabilidade

decorrente de um treinamento sob medida para um único empregador em troca de um

emprego vitalício e das grandes oportunidades de progresso interno.

Até mesmo os sindicatos, que organizavam e protegiam esses empregados vitalícios —

que no pico de meados do século XX representavam um terço da força de trabalho

norte-americana no setor privado⁸⁴ —, constituíam, em sua estrutura interna, uma

espécie de coordenação gerencial (ou “autogoverno industrial” , ⁸⁵ como disse a Suprema

Corte dos Estados Unidos em 1960). Os próprios líderes sindicais eram uma espécie de

gerentes intermediários. E o operário sindicalizado acabou sendo transformado, pelo

emprego vitalício e pelo treinamento interno, em um gerente de escalão inferior. Em

sentido estrutural, o trabalhador vitalício da produção — o levantador de

pinos/metalúrgico de St. Clair Shores — era responsável por desenvolver ou administrar

seu capital humano para maximizar seu valor de longo prazo para a empresa.

Esses desdobramentos desembocaram na empresa americana baseada no empregado,

hierarquizada e de administração complexa, que chegou ao ápice durante o boom da

classe média em meados do século XX. Com efeito, cada empregado, desde o operário ao

CEO, pertencia a um contínuo gerencial sem fissuras, no qual cada emprego se parecia

muito com os outros mais próximos. Legiões de gerentes intermediários, capazes de

coordenar independentemente a produção, dividiam entre si não apenas o ônus e as

responsabilidades, mas também a renda obtida com o comando da empresa em que

trabalhavam. (Sindicatos fortes estenderam esse efeito aos trabalhadores da produção,

organizando os escalões inferiores da hierarquia de uma empresa em um centro de

controle alternativo.)⁸⁶ E os altos executivos abriam mão de parte dessa renda em troca

do modo de vida fácil e confortável adotado pela classe ociosa da qual faziam parte.

A Durant-Dort Carriage Company tornou-se General Motors, cujos tamanho e força

de trabalho, basicamente de classe média, levaram o CEO Charles Erwin Wilson (ele

mesmo um alpinista empresarial que tinha escalado toda a cadeia administrativa da

firma) a declarar, em 1953, que “o que é bom para o país é bom para a General Motors, e

vice-versa” ⁸⁷ A Container Corporation of America chegou a expressar essa ideia em

forma de arte, encomendando a importantes artistas contemporâneos uma série de

cartazes publicitários intitulada Grandes Ideias do Homem Ocidental. ⁸⁸ Como diria

Tom Wolfe em um artigo sobre os cartazes, “os anúncios dessa série transmitem uma

mensagem: ‘Na verdade não fazemos o que realmente fazemos (como, por exemplo,

latas). O que produzimos é dignidade’”. ⁸⁹ O gerenciamento tornou-se

surpreendentemente democrático, comprimindo a distribuição de renda e status dentro

dos limites da empresa. Talvez mais do que qualquer outro, esse tipo de gerenciamento

contribuiu para a formação de uma vasta classe média.

Na segunda metade do século XX, a roda tecnológica deu outro giro. O fim da

década de 1970 e, principalmente, a década seguinte representaram uma terceira era na

administração norte-americana, na qual as empresas voltaram ao modelo do século XIX

atualizado à luz de tecnologias do século XX. Hoje, os avanços tecnológicos em medição,

supervisão, comunicação e análise de dados confere aos gestores de alto escalão um poder

de observação e comando imenso e sem precedentes.

Um executivo de elite, ainda que trabalhe na sede da maior das empresas, pode quase

que sem demora montar um organograma detalhado do trabalho desempenhado por

praticamente todas as unidades da empresa, por pequenas que sejam, e até mesmo de

cada trabalhador. Os algoritmos da Uber, por exemplo, permitem que um pequeno

quadro de altos executivos (embora a Uber esteja avaliada em mais de 50 bilhões, tem

apenas 16 mil empregados)⁹⁰ coordene diretamente o trabalho de centenas de

motoristas que jamais conhecerão seus gerentes intermediários.⁹¹ Os executivos do

Walmart conseguem saber quantas latas de bolas de tênis uma filial no

subúrbio de

Albuquerque tem em estoque e quantas delas foram vendidas na semana anterior. O

comando da Amazon consegue saber quantas caixinhas de música seu centro de

atendimento de Breinigsville, Pensilvânia, embarcou semanalmente nos seis meses

anteriores. E os chefes da GE conseguem se informar sobre a produtividade de cada linha

de montagem. [92](#)

Além disso, os executivos de elite não apenas monitoram, mas também orientam

trabalhadores da produção, chegando muitas vezes aos mínimos detalhes do trabalho. A

administração do armazém da Amazon — na qual decisões tomadas de cima para baixo

regulam os movimentos dos trabalhadores da produção até o nível de cada passo

individual — é apenas um exemplo particularmente mais ilustrativo de uma prática

generalizada.

Essas inovações eliminam a função gerencial dos cargos semiqualeificados e privam os

trabalhadores de classe média da renda e do status que essas responsabilidades gerenciais

proporcionavam. As empresas já não precisam de gerências intermediárias para levar as

estratégias traçadas pela alta direção aos trabalhadores da produção que as

implementarão. E o processo de produção, que outrora exigia que cada trabalhador

exercesse algum tipo de critério gerencial, atualmente pode ser quebrado em partes

constituintes a serem desempenhadas de forma mecânica por trabalhadores sem poder

que são coordenados de cima.

À medida que a função gerencial intermediária se torna supérflua, a hierarquia da

empresa perde suas posições médias. A partir da década de 1980, uma onda de

reestruturações corporativas sem precedente racionalizou as empresas norte-americanas.

Até meados daquela década, era quase impossível encontrar um caso qualquer de

redução de quadro, [93](#) e algumas grandes empresas chegaram a adotar medidas expressas

de “não demissão”. [94](#) No entanto, a atual reorganização tenta eliminar explicitamente

aquilo que o investidor corporativo Carl Icahn chamou de gerentes intermediários

“incompetentes” e “tapados”, “camadas de burocratas que se reportam a outros

burocratas”. [95](#)

O abate foi radical: a AT&T, por exemplo, reestruturou uma de suas unidades com o

objetivo declarado de reduzir a proporção de gerentes, que era de um para cinco

trabalhadores, a um para trinta.[96](#) Com as reestruturações das décadas de 1980 e 1990, o

número de gerentes intermediários caiu cerca de duas vezes mais do que o de

trabalhadores comuns.[97](#) E a parcela de todos os gerentes de idade

situada entre 45 e 64

anos, que até então permaneciam no cargo por mais de quinze anos, perdeu um quarto

de seus membros nas duas décadas que transcorreram entre 1987 e 2006. 98 O processo

continua. O algoritmo das empresas de consultoria gerencial procura agora,

expressamente, “não automatizar as funções de trabalhadores da linha de montagem,

mas automatizar as funções do gerente intermediário”. 99

Todo esse redimensionamento é orientado mais por considerações estruturais do que

por preocupação econômica específica da empresa: atinge empresas lucrativas e não

lucrativas100 prossegue tanto durante booms econômicos quanto durante períodos de

baixa101 e chegou ao ponto máximo durante o boom econômico épico da década de

1990. 102 Essa limpeza corporativa em massa, deliberadamente planejada, que extingue as

gerências intermediárias surgiu devido a novas tecnologias administrativas, que tornaram

supérfluo um grande número de trabalhadores rejeitados.

Ao longo do mesmo período, as empresas norte-americanas suprimiram também as

funções residualmente gerenciais desempenhadas por trabalhadores nominalmente

dedicados à produção. Com o colapso dos sindicatos — a parcela de trabalhadores do

setor privado filiados a algum sindicato caiu de cerca de um terço do total para menos de

1/16 hoje¹⁰³ —, os empregos vitalícios e mesmo simples empregos de tempo integral

foram substituídos por empregos de curto prazo e de tempo parcial. A empresa de

logística United Parcel Service (UPS), por exemplo, há muito conhecida por não

empregar funcionários em tempo parcial e enfatizar a promoção interna dentro de uma

elaborada hierarquia corporativa, mudou sistematicamente para modelo de emprego em

tempo parcial em 1993. A empresa enfrentou uma greve poderosa e muito popular em

1997, comandada pelo Sindicato dos Caminhoneiros, sob a palavra de ordem “Os

Estados Unidos não funcionam em tempo parcial”. No entanto, a UPS contratou, a

partir de 1993, mais de meio milhão de trabalhadores nesse modelo, dos quais apenas 13

mil ascenderam na empresa. Em meados do século XX, a mão de obra sindicalizada

gerenciava seu próprio desenvolvimento dentro da empresa. ¹⁰⁴ Hoje, trabalhadores de

tempo parcial e de curto prazo, contratados em termos muito mais controlados, ¹⁰⁵ já não

gerenciam coisa alguma. Em vez disso, eles vendem habilidades específicas ou produtos

específicos.¹⁰⁶

Muitas vezes, os mesmos empregados afastados pelo redimensionamento retornam

como terceirizados, num deslocamento direto e literal do gerenciamento em direção à

terceirização como método de coordenação. Depois das demissões em massa da IBM na

década de 1990, por exemplo, um quinto dos demitidos voltou a trabalhar para a

empresa como consultor. [107](#)

Outras empresas se construíram a partir do zero dentro do modelo terceirizado. Os

motoristas da Uber não são pagos por seu esforço ou por seu tempo, mas por corrida.[108](#)

A varejista de vestuário United Colors of Benetton tem apenas 1,5 mil empregados, mas

recorre a terceirizados que empregam 25 mil pessoas. [109](#) Há vinícolas que adquirem uvas

de uma empresa, contratam outra para a vinificação, outras para o engarrafamento e

outras para a distribuição. Ou seja, não têm empregado algum.[110](#) Recentemente, a

Volkswagen montou uma fábrica em que praticamente só trabalham empregados de seus

terceirizados.[111](#)

No caso extremo, novas tecnologias apagam a distinção entre empregados e

terceirizados, de modo que pessoas nominalmente contratadas para vender sua força de

trabalho, na verdade, vendem seu produto. As tecnologias de atendimento da Amazon

agora estão perto desse estado de coisas. A mercadoria é armazenada em depósitos

segundo um padrão algoritmicamente otimizado chamado “alocação caótica” por

parecer aleatório à primeira vista. Um mapa feito por equipamentos

de rastreamento e

sensores indica uma sequência exata de movimentos que localizam cada mercadoria nas

prateleiras e as colocam em caixas.¹¹² Dessa forma, a Amazon substituiu trabalhadores de

classe média, que tradicionalmente se ocupavam da administração dos depósitos, por um

sistema administrativo bastante centralizado, quebrando o processo de produção em

partes constitutivas e comprando depois cada parte em separado. ¹¹³ A Amazon

pretende usar a tecnologia para eliminar completamente a administração humana nos

depósitos, e para tal investiu cerca de 1 bilhão de dólares na compra da empresa Kiva

Systems, ¹¹⁴ fabricante de robôs. Enquanto isso, a empresa chinesa JD.com (que firmou

uma parceria estratégica com o Google) já construiu um armazém na periferia de Xangai

no qual centenas de robôs embalam a mercadoria e despacham cerca de 200 mil caixas

por dia, com apenas quatro trabalhadores humanos. ¹¹⁵

É claro que a função gerencial não desapareceu. Entretanto, o controle administrativo

retirado dos trabalhadores da produção e dos gerentes intermediários concentrou-se

num pequeno quadro de executivos de elite, separados dos trabalhadores da produção

mais por diferença de qualidade do que de nível. ¹¹⁶ As tecnologias que garantem essa

concentração do poder gerencial — não só os sistemas de informação

que monitoram as

empresas, reúnem e manipulam dados, mas também as ideias e os contextos analíticos

empregados para interpretá-los — são imensamente complexas. Só gerentes de excelente

formação têm a possibilidade de adquirir a sofisticação necessária para implementar as

tecnologias de comando capazes de coordenar uma produção sem as muitas camadas de

gerenciamento intermediário que administravam as empresas em meados do século XX.

A nova elite administrativa, portanto, tem uma educação refinada. Executivos de

meados do século XX podiam, como fez Ed Rensi, abrir caminho para o topo da

hierarquia de uma empresa por seu trabalho, e não por terem frequentado uma

universidade. Mas os altos executivos de hoje (como o atual CEO do McDonald's)[117](#)

têm uma formação de elite que geralmente inclui MBAs ou pós-graduação

equivalente. [118](#) E, quando precisam de assistência administrativa, esses altos executivos

recorrem a uma consultoria gerencial, não a gerentes intermediários: consultores

externos contratados para funções outrora executadas internamente.[119](#) Os consultores,

por sua vez, constituem uma hiperelite de formação intensiva. A principal empresa

norte-americana de consultoria, McKinsey & Company, exalta suas “competências

como as de uma universidade” e exemplifica dizendo que sua pesquisa exclusiva permite

que a empresa, “ao apertar um botão,¹²⁰ identifique as cinquenta maiores cidades do

mundo em que provavelmente se venderão fraldas nos dez anos seguintes”.

Finalmente, o progresso tecnológico que concentra o gerenciamento numa pequena

elite executiva também contribui para inflar o valor econômico dessa elite. À medida que

os altos executivos monopolizam a função administrativa, e as empresas se tornam

dependentes deles para a coordenação interna, eles captam praticamente todo o retorno

econômico do gerenciamento. O fluxo de renda que, em meados do século XX, se

distribuía entre todos os gerentes intermediários de classe média de uma empresa

concentrou-se em executivos de elite. O status e a renda dos CEOs e outros

administradores de elite — inclusive no McDonald’s — agora situam esses

administradores ao lado dos executivos do sistema financeiro no panteão da desigualdade

meritocrática.

Em um ano recente comum, ¹²¹ o CEO norte-americano mais bem pago embolsou

quase 100 milhões de dólares e a renda média dos duzentos CEOs mais bem pagos foi de

cerca de 20 milhões. A proporção de trezentas vezes a renda média do trabalho, que se

aplica hoje à renda recebida por CEOs de grandes empresas, [122](#) é quinze vezes maior que

essa proporção em 1965. Uma elite gerencial um pouco maior, que inclui as camadas

situadas imediatamente abaixo do topo, também recebe altas rendas: os cinco

funcionários mais bem pagos das 1,5 mil empresas que figuram no índice da Standard &

Poors — com 7,5 mil trabalhadores ao todo — têm uma renda conjunta equivalente a

10% dos lucros das empresas do S&P 1500. [123](#)

As reorganizações corporativas que dizimaram a classe média, portanto, não se

limitaram a melhorar a administração norte-americana, incentivando os administradores

a se desenvolverem e a manterem a administração magra e harmônica. Elas também

reconstituíram as empresas, inserindo novas formas de hierarquia que, numa frase

memorável, tornaram a administração gorda e cruel. [124](#)

A administração norte-americana, em sua terceira era, retoma em grande medida o

modelo artesanal de trabalho adotado em sua primeira idade. Trabalhadores da

produção e administradores se veem ligados não a um empregador em particular, mas a

um conjunto de tarefas e competências. [125](#) E um sistema renovado de guildas —

formado fora das escolas e universidades que hoje dominam a educação e a qualificação

da elite — proporciona a qualificação que compatibiliza trabalhadores

e tarefas,

determinando status e remuneração. [126](#)

A administração, que desempenhou papel central na construção da classe média em

meados do século XX, hoje em dia eviscera essa classe média. Muitos trabalhadores, que

frequentemente nem são empregados, se ocupam das funções opacas da produção no

nível inferior; no topo, uns poucos executivos supraordenados, funcionando em uma

hierarquia organizacional e sem camadas, exercem grande poder de comando, ocupando

funções que, polidas pelas novas tecnologias, ganharam um brilho radiante. [127](#)

O VAZIO DO MEIO

As áreas de finanças e administração não foram as únicas a sucumbir a essa nova divisão

do trabalho. Outros setores da economia também abriram mão dos empregos

semiqualeificados e polarizaram a força de trabalho.

No comércio varejista de meados do século XX, por exemplo, dominavam as

pequenas lojas independentes. Em 1967, [128](#) empresas constituídas por uma única loja

ainda eram responsáveis por 60,2% das vendas (enquanto as grandes redes respondiam

por apenas 18,6%). Essas lojas empregavam trabalhadores semiqualeificados. Como disse

o The New York Times em 1962, “no pequeno estabelecimento independente, cujo dono

desempenha duplo papel como vendedor e comprador,¹²⁹ ele muitas vezes obtém uma

alta produtividade em vendas”. Modelos alternativos, como o jornal também observou,

tinham dificuldade para competir: “Nos estabelecimentos maiores,¹³⁰ os varejistas

muitas vezes encontram problemas devido à baixa qualificação geral do pessoal.”

Hoje em dia, o comércio varejista é dominado por imensas redes¹³¹ compostas de

grandes lojas com nomes conhecidos por todos os que fazem compras: Dollar General,

Family Dollar, Walgreens, CVS, 7Eleven, Kroger e, claro, Walmart e Amazon. As

grandes redes empregam novas tecnologias de vendas que dispensam trabalhadores

semiqualeificados, substituindo-os por uma massa de funções opacas e uma elite brilhante.

Trabalhadores comuns e subalternos do varejo agora desempenham tarefas restritas e

predominantemente banais: encarregados da arrumação de prateleiras, caixa, zelador ou

recepcionista (no Walmart) e trabalhadores de depósitos automatizados (na Amazon).

Ganham pouco: o Walmart (hoje o maior empregador do país) paga um salário médio

de apenas 17,5 mil dólares anuais, segundo uma estimativa, e 19.177 dólares anuais,

segundo outra. ¹³² Não é de surpreender que a empresa tenha empregados em tempo

integral situados abaixo da linha de pobreza, dependentes de ajuda até mesmo para

alimentos obtidos por meio de doações que, ironicamente, têm postos de coleta nas

próprias lojas do Walmart. 133 Uma loja de Oklahoma, por exemplo, recebia latas de

alimentos num cesto que trazia uma etiqueta com os dizeres VAMOS TER SUCESSO/NA

DOAÇÃO A COLABORADORES NECESSITADOS. 134 Enquanto isso, em 2017, o CEO do

Walmart ganhou 1.118 vezes o salário médio da empresa. 135

Trabalhadores supraordenados no varejo empregam novas tecnologias para

centralizar as tarefas que o sucesso nas vendas exige — elas vão da análise de dados gerais

sobre o comportamento do consumidor, que hoje em dia é oferecida por empresas como

a Percolata, do Vale do Silício, 136 a programas de otimização de preços, que dão

descontos ou elevam preços com base no comportamento do consumidor, 137 passando

por técnicas de reconhecimento de marcas que ajudam o consumidor a identificar

produtos sem ajuda da loja. 138 Os trabalhadores de elite que criam e administram essas

inovações são, como se espera, muito bem formados e altamente qualificados. Jeff Bezos,

fundador e CEO da Amazon e a pessoa mais rica da história moderna, 139 pós-graduado

com louvor e membro da Phi Beta Kappa de Princeton, nos primeiros tempos de sua

empresa recrutou seus empregados entre os bolsistas da American Rhodes Scholars que

estudavam em Oxford. 140

Empregos burocráticos semiqualeificados — como telefonistas, datilógrafos e

digitadores, agentes de viagem e técnicos em contabilidade — também estão

desaparecendo, já que os trabalhadores de elite usam computadores para executar

pessoalmente algumas tarefas burocráticas e delegam outras a trabalhadores

subalternos.141 Os escritórios de advocacia, ao longo dos quinze últimos anos,

eliminaram mais de 100 mil cargos de apoio para trabalhadores com menos de dois anos

de faculdade, embora tenham criado o mesmo número de empregos para trabalhadores

com JD e grau de bacharel.142 E softwares de design expulsaram desenhistas

semiqualeificados e habilitaram arquitetos e engenheiros superqualificados a produzir

desenhos mais complexos e criativos. 143

Nenhum setor está imune. Mesmo no campo das artes e do entretenimento, as novas

tecnologias permitem que umas poucas “superestrelas” conquistem plateias globais,

alijando muitos intérpretes um pouco menos qualificados que anteriormente atendiam

públicos locais, por serem os melhores a seu alcance. 144 Em 2017, Beyoncé, LeBron

James e J. K. Rowling ganharam, cada um, cerca de 100 milhões de dólares, 145 o que

equivale possivelmente a cem vezes mais do que seus congêneres de

meados do século

XX.146 É mais ou menos mil vezes mais do que backing vocals,147 jogadores das

categorias de base da NBA148 e roteiristas de televisão149 — pessoas qualificadas, perto

do auge profissional — ganham hoje. 150

Finalmente, é claro, a tecnologia transformou a produção industrial. A sabedoria

popular convencional destaca que a tecnologia destruiu os tradicionais empregos para

trabalhadores semiqualeificados que em meados do século XX ajudaram a construir a

classe média, não só em St. Clair Shores, mas em todo o país. A General Motors, maior

empregadora do país na época, pagava 60 mil dólares por ano a seus trabalhadores

sindicalizados, além de generosos benefícios. 151 Hoje em dia, a indústria automobilística

norte-americana emprega mais de 1,2 mil robôs para 10 mil empregados, e a tendência à

robotização da produção é crescente. 152 (Os robôs têm papel ainda maior na indústria

manufatureira da Europa e da Ásia.)153 No total, os Estados Unidos perderam cerca de 8

milhões de empregos industriais desde o fim da década de 1970. 154 E, para empregar

hoje na indústria manufatureira norte-americana a mesma porcentagem da força de

trabalho total dedicada ao setor em meados da década de 1960, a economia teria de criar

possivelmente 25 milhões de novos empregos. 155

Ao mesmo tempo, embora o fato seja menos conhecido, as novas tecnologias criaram

um grupo de empregos brilhantes ocupados por trabalhadores industriais

superqualificados que projetam, programam e administram os processos de produção

automatizados. Embora o emprego na indústria manufatureira tenha caído cerca de um

terço entre 1992 e 2012, o número de empregos no setor para trabalhadores com nível

universitário aumentou 2,4%, enquanto para pós-graduados o crescimento foi de 44%. [156](#)

Esses trabalhadores superqualificados são mais produtivos — muito mais produtivos

— do que os trabalhadores semiquualificados que vieram a substituir, e sua produtividade

fez com que a participação da indústria manufatureira no produto interno bruto

permanecesse igual mesmo com a queda de empregos no setor. [157](#) Eles também são mais

bem pagos: entre 2007 e 2012, a renda média dos trabalhadores na indústria

manufatureira subiu mais de 15%. [158](#) Em casos extremos, a transposição dos empregos

semiquualificados para empregos brilhantes pode se equiparar ao que aconteceu no setor

financeiro. A Kodak, no auge, empregava 140 mil trabalhadores semiquualificados na

produção de câmeras e filmes; seu fundador, George Eastman, ficou famoso por adotar o

modelo de trabalho de classe média de meados do século XX, oferecendo empregos para

a vida toda e muitas oportunidades de treinamento no trabalho e de promoções.

Atualmente, a empresa foi desbancada por alternativas digitais como o Instagram, que

empregava um total de treze trabalhadores superqualificados quando foi vendido ao

Facebook por 1 bilhão de dólares. 159 Nem precisa dizer que essas treze pessoas ficaram

fabulosamente ricas. 160

Todos esses exemplos (além de muitos outros não mencionados aqui) contam e

recontam basicamente a mesma história, como muitas variações sobre um mesmo tema.

O regime democrático que governava o trabalho norte-americano em meados do século

XX deu lugar à desigualdade meritocrática de agora. Uma série de inovações

tecnológicas suprimiu a massa de empregos semiqualeificados de classe média, que antes

dominavam a produção, e os substituiu por combinações diversas de empregos opacos e

brilhantes.

O setor econômico associado mais de perto ao trabalho de classe média de meados do

século XX — a indústria — sofreu uma queda vertiginosa no emprego, em termos tanto

absolutos quanto relativos. E os setores ligados mais de perto ao trabalho subordinado e

supraordenado de hoje — o comércio varejista de um lado e o setor financeiro do outro

— sofreram grande expansão. Além disso, o trabalho se polarizou

dentro de cada setor:

operadores de crédito semiqualeificados deram espaço a funcionários administrativos

subalternos e a analistas supraordenados; gerentes intermediários deram lugar a

terceirizados e a executivos supraordenados; varejistas independentes semiqualeificados

deram lugar a grandes redes que empregam caixas subalternos e desenvolvedores de

software para o comércio eletrônico supraordenados; torneiros mecânicos

semiqualeificados deram lugar a robôs e engenheiros supraordenados.

Dados complementares confirmam e quantificam o esvaziamento geral do setor

médio do mercado de trabalho. XIV Nas três décadas e meia desde 1980, a quantidade de

empregos dedicados principalmente a tarefas semiqualeificadas caiu em velocidade

acelerada: cerca de 5% ao longo da década de 1980, mais ou menos 7% na década

seguinte e em torno de 15% a partir de 2000. No mesmo período, a quantidade de

empregos dedicados principalmente a tarefas superqualificadas subiu cerca de 10% a

cada década e a fatia dedicada em especial a tarefas não qualificadas também cresceu,

sobretudo a partir de 2000. 161 A partir de 1980, desapareceu nada menos do que um quarto dos empregos semiqualeificados no total, o número de empregos ocupados

específica e exclusivamente por trabalhadores superqualificados aumentou mais de um

terço, 162 e, a partir de 1950, a parcela da força de trabalho total composta por técnicos e

profissionais mais do que dobrou, chegando hoje a cerca de 20%. 163 Além do mais, a

comparação entre os estados norte-americanos indica que a ascensão dos ricos e a

estagnação da classe média andam de mãos dadas — a ascensão das altas rendas (como se

vê pela proporção da renda total abocanhada pelo 1% mais rico) gera queda na renda da

classe média.164 A tendência não se verifica apenas nos Estados Unidos. A meritocracia

corrói a igualdade democrática no trabalho em todas as sociedades ricas do mundo.165

Essas tendências se tornam mais pronunciadas com o passar dos anos. Os empregos

que pagam salários altos e baixos, mais uma vez, aumentaram ao longo da primeira

década do milênio, enquanto os empregos de salários médios caíam. 166 Ocorreu algo

parecido durante a Grande Recessão e depois, durante a recuperação: os empregos de

classe média sofreram na recessão perdas três vezes maiores do que os ganhos na

retomada, enquanto o trabalho subalterno e o supraordenado tiveram mais ganhos do

que perdas. 167 A Secretaria de Estatísticas Trabalhistas prevê que, durante a próxima

década, as categorias que mais encolherão serão as de trabalho semiquualificado, e as que

mais crescerão serão de qualificação muito baixa ou muito alta.168 O McKinsey Global

Institute — braço de pesquisa da firma de consultoria McKinsey & Company — prevê

uma transformação ainda mais radical, na qual cerca de um terço da força de trabalho

norte-americana, sobretudo a semiqualficada, será substituída pela automação até

2030. 169

Em conjunto, todas essas tendências constituem não uma ondulação, mas um

maremoto — ou virada. 170 O mercado de trabalho, grosso modo, abandonou o centro

democrático da força de trabalho de meados do século XX, o que transformou

radicalmente a natureza do trabalho.

Enquanto, em meados do século XX, o trabalho avalizava a conveniente autoimagem

dos Estados Unidos como uma economia e uma sociedade dominadas por uma vasta

classe média, hoje ele avaliza a noção igualmente própria de uma divisão crescente entre

os ricos e os demais. Em meados do século XX, o trabalho unia os norte-americanos em

torno de uma experiência comum e democrática, e os trabalhadores sindicalizados de

classe média da General Motors personificavam o mercado de trabalho. Hoje em dia, o

trabalho divide os norte-americanos em um mercado de trabalho resumido pelos

receptionistas do Walmart e executivos do Goldman Sachs.

A QUALIFICAÇÃO COMPENSA

O trabalho democrático que imperava na economia de meados do século XX servia bem

aos hábitos da classe média norte-americana. A grande quantidade de empregos

semiqualeificados e as oportunidades de treinamento a eles associadas, que outrora

caracterizavam o ambiente de trabalho, ligavam entre si trabalhadores de diferentes

níveis de qualificação e diferentes posições. Quando os levantadores de pinos de St. Clair

Shores conseguiam empregos para toda a vida — com salários de classe média,

treinamento no trabalho e oportunidades de progresso —, uma formação de elite mais

elaborada e competitiva não se fazia necessária.

Em comparação, o ambiente de trabalho meritocrático que prevalece na economia de

hoje serve bem aos hábitos da elite norte-americana. O esvaziamento atual do meio do

mercado de trabalho segrega os trabalhadores por tipo, isolando especialmente os

superqualificados em relação a todos os demais. 171 As famílias ricas enfrentam as agruras

da educação de elite (que substituiu o treinamento contínuo no ambiente de trabalho

pela graduação oferecida pelas universidades)172 para dar aos filhos a excepcional

formação necessária para obter e conservar empregos supraordenados, ficando, assim, do

lado certo da divisão meritocrática.173

A formação de elite funciona. Os investimentos feitos pelas famílias

ricas no capital

humano de seus filhos compensam. Os filhos da quinta parte mais rica das famílias têm

aproximadamente sete vezes mais chances de ir parar no quintil superior da distribuição

de renda na idade adulta do que a quinta parte mais pobre, e mais ou menos doze vezes

mais probabilidades de chegar ao quintil superior em distribuição da educação. 174

A educação tornou-se o mecanismo de classificação preferido do mercado de

trabalho, e os retornos econômicos da escolarização, principalmente nas melhores

escolas, tornaram-se astronômicos. A educação, portanto, mapeia quase que à perfeição a

linha de falha que separa trabalhadores subalternos e supraordenados no novo mercado

de trabalho polarizado, classificando-os pela renda em camadas que dificilmente se

sobrepõem. A educação intensiva e os empregos brilhantes andam juntos; a desigualdade

meritocrática faz dos estudantes de elite e trabalhadores supraordenados pessoas

iguais. 175

A profundidade da segmentação é assombrosa. XV O trabalhador médio com

formação universitária vai ganhar mais dinheiro ao longo da vida do que 93% dos

trabalhadores sem ensino médio e do que 86% dos trabalhadores que têm ensino médio;

o trabalhador médio com uma especialização vai ganhar mais dinheiro

do que cerca de

99% dos que abandonaram o ensino médio, 98% dos que têm apenas o ensino médio e

83% dos que têm apenas a graduação. 176 Isso significa que apenas um de cada grupo de

cinquenta trabalhadores situados na metade inferior da distribuição da educação

ganhará mais do que o trabalhador médio do decil superior. 177 Os números absolutos em

questão são enormes. O trabalhador médio do gênero masculino com apenas ensino

médio ganha cerca de 1,5 milhão de dólares ao longo da vida; 178 o trabalhador médio do

gênero masculino com diploma universitário ganha cerca de 2,6 milhões; e o trabalhador

médio do gênero masculino com especialização ganha mais de 4 milhões ao longo da

vida. Para as mulheres, os números correspondentes são de 1,1 milhão, 1,9 milhão e

pouco mais de 3 milhões de dólares, respectivamente. Os números relativos também são

altos, sejam eles referidos ao passado norte-americano, sejam a outros países ricos da

atualidade. O maior retorno proporcionado por um diploma universitário representa

hoje, possivelmente, o dobro do que era em 1980, 179 e se descontarmos dele o custo do

diploma, representado pelo valor líquido das anuidades, chega a ser três vezes maior hoje

do que em 1965. 180 (O índice puramente econômico de retorno pela formação

universitária — uma estimativa respeitada fala em 13% a 14% de retorno por ano de

faculdade — é cerca do dobro do retorno de longo prazo proporcionado pelo mercado

de ações.)¹⁸¹ O retorno proporcionado pela formação universitária é 1,5 vez maior nos

Estados Unidos do que na Grã-Bretanha e na França e três vezes maior do que na

Suécia. ¹⁸²

Como acontece com notas e testes de avaliação, a distância entre a renda de toda a

vida do segmento superior e a do segmento médio é muito maior que a diferença entre o

médio e o inferior. Um olhar mais detido lançado a elites de educação mais requintada

aumenta esse padrão. ¹⁸³ Diplomas concedidos por escolas ainda que medianamente

conceituadas elevam a renda entre 10% e 40% em relação aos diplomas de escolas de

baixo conceito¹⁸⁴ e praticamente dobram a taxa de retorno da anuidade. ¹⁸⁵ Os diplomas

de superelite turbinam ainda mais a renda, mais do que dobrando os ganhos propiciados

por um diploma mediano, ¹⁸⁶ e as maiores rendas proporcionadas por escolas de

superelite mais do que triplicam a renda dos melhores salários com diplomas

medianos.¹⁸⁷ (Apenas seis anos depois da graduação, os 10% mais bem pagos de

graduados por Harvard estão ganhando um salário médio de 250 mil dólares por

ano.)¹⁸⁸ Uma pesquisa recente e mais ampla mostra — inacreditavelmente — que cerca

de 50% dos líderes corporativos dos Estados Unidos, 60% dos líderes financeiros e 50%

dos mais altos funcionários de governo estudaram em apenas doze universidades. ¹⁸⁹

A pós-graduação e, principalmente, a especialização proporcionam retornos ainda

maiores. Em 1963, a diferença entre o retorno de uma pós-graduação e o de uma

graduação era zero. ¹⁹⁰ Hoje, em comparação, o retorno da pós-graduação é cerca de 30%

mais elevado, mesmo no caso de uma pós-graduação genérica. A diferença do retorno de

uma pós-graduação ou especialização de elite é ainda muito maior. ¹⁹¹ Profissionais com

especialização do 75o percentil de renda ganham ao longo da vida cerca de 6,5 milhões

de dólares, ou quatro vezes a média do trabalhador que só tem o ensino médio. ¹⁹² E as

especializações em escolas de elite proporcionam rendas ainda mais elevadas.

Os enormes ganhos dos advogados, que já mencionamos — milhões de dólares para os

sócios principais e centenas de milhares para os principais advogados associados —, se

concentram em empresas de elite dominadas por ex-alunos de escolas de elite. A receita

média no primeiro ano de trabalho dos pós-graduados pelas dez melhores escolas de

direito chega perto de 200 mil dólares; ¹⁹³ uma pesquisa recente com pós-graduados pela

Escola de Direito de Harvard após dez anos de carreira (ou seja, aos trinta e tantos anos)

encontrou uma renda anual média para os homens de cerca de 400 mil dólares; 194 e 96%

dos sócios do mais rentável escritório de advocacia (com faturamento de 5 milhões de

dólares anuais) eram pós-graduados pelas dez melhores escolas. 195 Ao todo, os formados

pelas dez melhores escolas de direito ganham, em média, 25% mais que os formados por

escolas classificadas entre a 11a e a vigésima posição, e 50% mais que os formados por

escolas classificadas entre a 21a e a centésima. 196 Esses resultados geram grande

estratificação mesmo dentro da profissão. Elevam também a diferença interna de retorno

em 15% a 30%, a depender da ajuda financeira recebida pelo estudante. 197

Nas escolas de administração, os egressos dos cinco principais programas de pós-

graduação têm salários médios de 215 mil dólares anuais após quatro anos de formados,

enquanto os recém-pós-graduados mais bem pagos recebem mais de 1 milhão de

dólares. 198 Os melhores programas de pós-graduação duplicam ou triplicam a renda

propiciada pelo programa classificado na quinquagésima posição.199 Os empregos que os

melhores pós-graduados conseguem explicam mais uma vez seus altos ganhos. Na Escola

de Administração de Harvard — onde 1,3% da turma de 1941 empregou-se no setor

financeiro — nada menos do que 28% da turma de 2016 passaram a trabalhar em Wall

Street e 25% em firmas de consultoria. [200](#) Da mesma forma que na área do direito, os melhores MBAs se pagam quase que de imediato: o ganho maior em cinco anos obtido

por pós-graduados vindos das cinco melhores escolas de administração — alto salário,

menos anuidades, taxas e renúncia salarial durante os anos de estudo — passa hoje de 75

mil dólares. [201](#)

Esses números também enfatizam o estrito contexto de desigualdade meritocrática

em que viceja a classe dos trabalhadores supraordenados — e como são poucos os

empregos realmente brilhantes. Um simples diploma universitário — que já situa seu

portador na terça parte mais instruída dos norte-americanos — pode evitar que um

trabalhador caia para o limite inferior do mercado de trabalho polarizado, mas não vai

levá-lo a nem perto do topo (nem poderia, já que o aumento da renda se concentra nos

5% superiores, no 1% superior e em um décimo do 1% superior). Como diz o CEO da

CareerBuilder.com, “o diploma o leva até a porta [202](#) — não há muito desemprego para

pessoas com faculdade —, mas não permite que seu salário aumente como você

esperaria”. Pode-se dizer que um diploma comum, que não é de elite, está sendo

superado por progressos tecnológicos como qualificações mais baixas foram superadas

por progressos anteriores, inclusive aqueles que deram ao grau universitário seu valor.

A ideia de que um diploma superior genérico representa um passaporte para a elite é

menos um símbolo da polarização do mercado do que reminiscência de uma visão de

trabalho mais democrática, anterior à polarização — na verdade, uma ideia de meados

do século XX.

DESOCUPADOS, MAS EXCLUÍDOS DO LAZER

Em 1883, Paul Lafargue (genro de Karl Marx) escreveu um tratado intitulado O direito

à preguiça. 203 Nas primeiras décadas do século XX, na esteira das primeiras vitórias na

luta pela semana de quarenta horas, alguns sindicatos começaram a defender uma

redução ainda maior na carga de trabalho. A reivindicação da semana de trinta horas

tornou-se cada vez mais frequente, 204 e alguns sindicatos mais radicais pediam redução

ainda maior (os Trabalhadores Industriais do Mundo chegaram a imprimir camisetas

com o dístico QUATRO DIAS POR SEMANA, QUATRO HORAS POR DIA). 205 Observadores

independentes levaram essas propostas a sério. Ninguém menos que John Maynard

Keynes, por volta de 1930, previu que a inovação tecnológica acabaria eliminando as

longas (e até mesmo moderadas) jornadas de trabalho humano, imaginando que dentro

de um século seria possível implantar um dia de trabalho de três

horas. 206

Keynes e outros esperavam que essa evolução desembocasse em algo semelhante a

uma utopia — um novo mundo em que todos teriam um modo de vida que, naquele

mundo, só as elites podiam se permitir. Essas esperanças eram normais naquele tempo. O

trabalho continuava penoso e o lazer ainda era um privilégio. A ideia de que, com a

industrialização, a energia das máquinas aliviaria as classes trabalhadoras do jugo do

trabalho seduzia os sonhadores esperançosos. 207

Muito do que se previa na verdade aconteceu, mas não da maneira esperada, e teve

resultados mais desastrosos do que utópicos.

A inovação tecnológica liberou realmente a classe operária e a classe média de grande

parte de sua carga de trabalho. A infância e a aposentadoria passaram a ocupar períodos

mais longos da vida, e a participação na força de trabalho recaiu sobre adultos entre 25 e

54 anos. 208 Os empregos também passaram a ocupar menos horas do dia, ao menos fora

da elite. A semana de sessenta horas que dominava a vida dos trabalhadores em 1900 está

praticamente desaparecida, e mesmo a de quarenta horas está mais rara para

trabalhadores de classe média do que em meados do século XX. O trabalho não

qualificado ou semiquualificado tornou-se incomparavelmente menos penoso e perigoso

do que no passado. 209 Ao mesmo tempo, os norte-americanos de classe média e operária

estão mais ricos do que nunca.210 De modo geral, os dois terços inferiores da distribuição

econômica despendem hoje muitíssimo menos esforço no trabalho do que seus

antecessores, trabalham em condições menos árduas e têm um conforto material que no

passado nem sequer se imaginava. Essa evolução não chega tão longe quanto Keynes e

outros imaginaram, mas deu passos largos na direção da utopia.

Se a utopia continua fora de alcance, é porque Keynes e outros fizeram previsões

totalmente erradas quanto a valores — sobre como o futuro avaliaria a honra.

Todos os utópicos acreditavam, como Keynes explicitou, que dias de trabalho mais

curtos trariam não apenas prosperidade, mas também mais lazer e lazer bem mais

distribuído — entendendo-se lazer no sentido amplo associado à aristocracia de proeza

que confere honra e status. Acreditavam, em outras palavras, que a tecnologia permitiria

às massas ter sua parte numa forma de vida que na época deles era a da elite. A inovação,

segundo essa visão, aliviaria as massas não só da carga material do trabalho, mas também

das restrições sociais e da degradação inerentes a sua condição. O mundo nascido da

revolução tecnológica não seria beneficente, e sim inclusivo. Com maior ou menor

igualdade econômica, a nova ordem aboliria as grandes diferenças de casta ou classe e

sustentaria a dignidade e a participação social de todos os seus membros. A generalização

da ociosidade — mais uma vez entendida não apenas como o fim do trabalho penoso,

mas como a prática de recreação digna — daria ao mesmo tempo a garantia e a medida

da igualdade que estava a caminho. Isso foi o que tornou utópica essa visão.

A ideia utópica da ociosidade universal caiu no primeiro obstáculo. A inovação

tecnológica não mudou apenas os fatos em si a respeito de como as pessoas empregam seu

tempo. Na mesma tacada, também refez significados sociais. Ao revolucionar o trabalho

concentrando a produção na elite, fundiu trabalho e lazer, de modo que diligência e

proeza se tornam uma coisa só.

Mesmo tendo sido liberadas do trabalho penoso, as massas trabalhadoras foram

também, pelo mesmo mecanismo, excluídas da diligência. O mercado de trabalho

polarizado deixa a classe média praticamente sem nada para fazer. Mais uma vez, a

desocupação forçada — nela incluídos não só o desemprego, mas o subemprego

involuntário e a desistência do mercado de trabalho — que a desigualdade meritocrática

impõe a trabalhadores semiqualeificados quase se equipara, em tamanho e em

abrangência, à desocupação forçada que a discriminação de gênero impunha às mulheres

em meados do século XX.²¹¹

Como a diligência no trabalho agora constitui uma virtude, a desocupação já não se

confunde com a ociosidade que atribui status, pelo contrário: é identificada com

indolência, falta de iniciativa e com a degradação intrínseca. Mesmo quando o

trabalhador de classe média consegue trabalho, os empregos cada vez mais opacos —

sujeitos a controle e vigilância invasivos, tensos e degradantes — não são capazes de

trazer a dignidade e a posição social que os trabalhadores supraordenados têm. Os

trabalhadores do depósito da Amazon têm todos os movimentos rastreados e regulados

passo a passo. A empresa patenteou uma pulseira que orienta pelo tato as mãos dos

trabalhadores que estão preenchendo caixas e identifica em que momento eles usam o

banheiro, se coçam ou se mexem.²¹² Os motoristas da Uber são obrigados a aceitar

pedidos de corridas, para destinos desconhecidos, em até vinte segundos depois de

recebê-los. ²¹³

A desocupação dentro da meritocracia tem praticamente o mesmo significado que o

trabalho extenuante para a aristocracia (e o significado oposto ao que tinha a ociosidade

outrora): assim como o trabalho penoso era a antítese da dignidade

num mundo

aristocrático que cultuava a ociosidade, a desocupação tornou-se a antítese da dignidade

no mundo meritocrático de hoje, que cultua a dedicação ao trabalho. Empregos opacos

geram vidas opacas. A amargura, o desânimo e o ressentimento que a cilada da

meritocracia impõe à classe média têm raízes profundas na lógica econômica e social da

desigualdade meritocrática.

É por isso que o declínio do trabalho da classe média deu lugar ao oposto do

florescimento pelo qual Keynes e outros ansiavam — e assim os norte-americanos de

hoje entendem, com razão, que a desocupação da classe média representa mais uma

grave enfermidade social do que uma feliz expansão do privilégio, anunciando mais um

futuro de inferno que de paraíso. Até mesmo as fantasias tecnológicas de agora tendem

não para a utopia, mas para o seu oposto.

A desigualdade meritocrática perpetra um ataque generalizado e em duas frentes

contra a classe média, porque a nova realidade econômica a destituiu de trabalho e as

novas regras a destituem de sua dignidade. A lógica essencial da meritocracia concentra o

privilégio e demoniza a desvantagem como decorrente de falhas individuais de

competência ou esforço, como uma insuficiência. Isso explica a misteriosa raiva e a

revolta que cada vez mais dominam a sociedade: o populismo que engole a política,

mesmo em períodos de expansão econômica, e as mortes autoinfligidas (dependência de

drogas, overdose, suicídio), que aumentam a mortalidade total mesmo sem peste ou

guerra. Essas duas reações se concentram em pessoas que têm renda de classe média, sem

diploma universitário²¹⁴ — exatamente o grupo que a desigualdade meritocrática

condena a ser supérfluo.

Os empregos opacos envolvem com uma mortalha aqueles que devem suportá-los. E a

meritocracia transforma a qualificação num fetiche — objeto de desejo, dotado de

poderes mágicos, que frustra os que não conseguem alcançá-lo.

ASSOBERBADOS PELO T RABALHO

A organização do trabalho que no passado engendrou a classe média norte-americana —

emprego vitalício em tarefas respeitáveis de trabalho semiquualificado, ascensão suave por

uma hierarquia que permitia promoções pequenas mas certas — simplesmente já não

existe. Agentes de crédito, corretores da bolsa, gerentes intermediários, comerciantes

independentes e vendedores de alto nível estão desaparecendo. O vazio do meio cria uma

“relação não linear entre ganhos e horas”²¹⁵ e, mais genericamente, entre a condição de

elite e o trabalho, de modo que “um cronograma flexível quase sempre tem um alto

preço”. 216 A única alternativa real à exploração intensiva do trabalho supraordenado é o

trabalho subalterno, e membros da elite que se rebelam contra os empregos brilhantes se

condenam a empregos opacos. Assim, emerge uma “sociedade do tudo ou nada”,217 na

qual a distribuição da renda e do status tem a forma não de uma encosta, mas de um

penhasco abrupto.

Em meados do século XX, o aumento sustentado dos salários na parte inferior da

escala de distribuição de renda levou cada degrau para mais perto do degrau superior.

Em 1970, a ascensão do quinquagésimo para o 75o percentil da distribuição da renda, ou

do 75o para o 99o, e principalmente do 99o para o 99,9o fazia tão pouca diferença que

todos os norte-americanos, da classe média à elite, sentiam-se seguros, com muito pouco

a perder se caíssem para o degrau inferior e muito pouco a ganhar se subissem um

degrau. 218

Desde então, o forte aumento das rendas da parte superior da escala aumentou

também a distância entre os degraus, situando as maiores distâncias entre os degraus

superiores.219 Com isso, intensificou-se a disputa pelos degraus superiores da escada, na

qual subir do nonagésimo para o 99o percentil, ou do 99o para o 99,9o (ou, aliás, do 99,9o

para o 99,99o), representa a diferença entre a estagnação econômica e

a riqueza

astronômica, entre a classe média em dificuldades e a aristocracia de nossos dias. Na

verdade, não basta que um meritocrata derrote 99 de cem concorrentes para ter êxito;

deve derrotar 99 dos cem que já derrotaram 99 de cem. Os meritocratas de maior

sucesso, portanto, tornam-se os mais inseguros. A pressão dentro da gaiola em

encolhimento da meritocracia aumenta inexoravelmente.

Num mercado de trabalho com essa distribuição de empregos, o equilíbrio entre

trabalho e vida privada não está no cardápio. Para recuperar a ociosidade, uma pessoa

precisa abandonar o trabalho supraordenado, a renda e o status proporcionados por esse

emprego e sair da elite. Além disso, o alto custo da educação de elite fará com que essa

escolha desça em cascata sobre as gerações seguintes. Um trabalhador supraordenado que

rejeita a autoexploração faz com que todo o seu mundo desabe — em cima de seus

filhos. **220** Portanto, a parada abrupta à beira do penhasco põe forte pressão sobre aqueles

cujas escolhas seria viver no ponto médio de uma colina, mas diante do abismo precisam se

agarrar com unhas e dentes a fim de não ser empurrados para baixo.

Os mecanismos da produção meritocrática põe ainda mais pressão sobre o empenho

da elite, levando os trabalhadores supraordenados a despendem um esforço ainda mais

intenso e horas mais longas de trabalho — mais do que qualquer pessoa realmente deseja

— naquilo que os economistas chamam de equilíbrio da corrida de ratos. [221](#) Remadores

de competição ilustram esse efeito em ação. Os remadores do single skiff, ao cruzarem a

linha de chegada vitoriosos, costumam comemorar ruidosamente; já nos barcos de oito

remadores, os atletas vencedores, assim que cruzam a linha de chegada, mergulham num

estado visível de total exaustão. Os remadores individuais mostram, dentro do espírito de

Veblen, que não esgotaram toda a capacidade para chegar à vitória, mas que ganharam

brincando, como se diz. Mas o barco normal de oito remos dissimula a contribuição de

cada um dos remadores para a velocidade do barco. A exaustão visível indica a

produtividade quando a produtividade não pode ser medida diretamente. [222](#)

Os trabalhadores supraordenados, na execução de tarefas sofisticadas e difusas,

enfrentam o mesmo problema. Quando o esforço individual influencia a produção do

grupo, mas os empregadores não conseguem medir diretamente a produtividade de cada

um, usam as longas horas como parâmetro, [223](#) chegando até a suprimir por completo os

empregos de jornadas menos longas e, conseqüentemente, os trabalhadores menos

esforçados ou menos produtivos. [224](#) O efeito de corrida de ratos sobre os trabalhadores é

tão poderoso que, quando uma empresa de elite, preocupada com o excesso de trabalho

de seus empregados, concede férias ilimitadas, eles na verdade tiram férias mais

breves. [225](#)

Juntos, esses mecanismos elevam as horas de trabalho da elite. As comparações

mostram que a jornada de trabalho, principalmente para as elites, é mais longa em países

de maior desigualdade econômica. [226](#) A influência comparativa entre os países é

substancial: por exemplo, segundo uma estimativa, a diferença entre a desigualdade

econômica dos Estados Unidos e a da Suécia responde por cerca de 60% das jornadas de

trabalho mais longas nos Estados Unidos. [227](#) Uma situação similar ocorre dentro dos

Estados Unidos, mas entre setores: o aumento da jornada de trabalho corresponde ao

aumento da desigualdade de renda dentro do setor. [228](#) Além disso, o efeito de corrida de

ratos já foi demonstrado empiricamente, por exemplo, na jornada de trabalho que os

escritórios de advocacia de elite exigem de seus advogados associados para faturar o

exigido de modo a se tornarem sócios. Um estudo em especial estimou que cerca da

metade dos advogados associados trabalha um número excessivo de horas em decorrência

desses perversos incentivos. [229](#)

Os ricos como classe não tiram proveito de nada disso, já que uma

elevação do status

de cada pessoa impõe perda de status a todos os demais. A dedicação competitiva ao

trabalho institui um dilema do prisioneiro, no qual a elite em conjunto consome demais

e deve trabalhar demais para financiar os excessos. As histórias de sobrecarga de trabalho

obviamente autodestrutiva já contadas podem se multiplicar a tal ponto — na verdade,

indefinidamente — que acabaram se tornando uma metáfora popular entre

meritocratas. Diretores-gerais, CEOs e sócios de empresas de profissionais liberais dizem

ter apartamentos caríssimos mobiliados apenas com um colchão e um saco de dormir,

porque não têm tempo de receber uma entrega de mobília. [230](#) Os apartamentos vazios

falam à imaginação por simbolizarem vidas vazias de tudo o que não seja trabalho.

Com efeito, quase não se espera que atualmente os trabalhadores de elite tenham vida

peçoal. David Solomon, CEO e presidente do banco Goldman Sachs, diz que, enquanto

os executivos de bancos já trabalhavam longas horas na década de 1980, era aceitável que

saíssem do escritório à noite e só de manhã recebessem suas mensagens de voz. Agora, “se

alguém manda uma mensagem e você não responde dentro de uma hora, começam a

pensar que você pode ter sido atropelado” [.231](#) Praticamente nenhuma parte da vida

pessoal da elite meritocrática está livre da invasão do trabalho. Um importante relatório

da Associação Americana de Advogados diz que “os casos de advogados fechando

negócios ou rabiscando documentos na sala de espera das maternidades são

perturbadoramente comuns”,²³² assim como a ausência às apresentações dos filhos e ao

casamento de irmãos, por conta de prazos, e a funerais de parentes para fazer

reuniões.²³³

Essas e outras cargas semelhantes se acumulam. Uma etnografia de Wall Street conta

o caso significativo de um “cara alegre da faculdade” ²³⁴ que entrou para o Morgan

Stanley, engordou quinze quilos e tornou-se “um cara agitado [...] bem desagradável para

se ter ao lado [...] que] nunca sorria”. E uma pesquisa entre altos executivos de bancos

mostrou que recém-formados “ávidos e enérgicos”²³⁵, ao serem contratados, tornaram-se,

depois de quatro anos, “um desastre”, sofrendo de “alergias e vícios” e até de “problemas

de saúde crônicos, como mal de Crohn, psoríase, artrite reumatoide e transtornos da

tireoide”.

Explodiram as solicitações de indenização relativas ao estresse — principalmente

vindas de trabalhadores de elite —, triplicadas na primeira metade da década de

1980. ²³⁶ A Fundação Médica de Palo Alto, com seu consultório

móvel que percorre as

áreas ocupadas por muitos dos maiores empregadores do Vale do Silício, detectou uma

epidemia de distúrbios relacionados ao estresse e à ansiedade entre trabalhadores de elite,

e geralmente diagnostica deficiência de vitamina D, num clima que tem 260 dias de sol

por ano. [237](#)

Até iniciativas que tendem a combater a sobrecarga de trabalho de elite apenas

destacam a amplitude do problema. A financeira UBS chegou a pedir a seus jovens

executivos que tirassem duas horas por semana para tratar de “assuntos pessoais”. [238](#) O

Goldman Sachs agora recomenda a seus estagiários de verão que não passem a noite

trabalhando e aos analistas que tirem folga aos sábados. [239](#) E o Morgan Stanley rebatizou

as férias com o nome de quatro semanas “sabáticas” remuneradas, esperando que seus

vice-presidentes as tirem, e comprometeu-se a monitorar um esquema para que os

empregados não sejam vistos como “fracos” por tirar um período de descanso. [240](#)

Esses casos mostram trabalhadores que não fazem quase nada além de trabalhar,

atendendo a necessidades que devem ser supridas para manter a capacidade de trabalho.

Levando tudo em conta, não há renda — ou riqueza — que compense o peso que essas

jornadas impõem ao florescimento humano. Enquanto a renda e o

consumo adicionais

proporcionam cada vez menos bem-estar,²⁴¹ as horas de trabalho em excesso impõem

um peso cada vez maior, forçando os trabalhadores a suprimirem atividades essenciais de

sua vida.

Aos poucos, os trabalhadores supraordenados estão entendendo isso. Depoimentos de

quem trabalha mais de sessenta horas por semana, mas gostaria de trabalhar em média 25

horas a menos, documentam a experiência ampla e profunda da sobrecarga de trabalho

da elite. ²⁴² Cerca de 90% das mulheres e 80% dos homens que trabalham mais de

cinquenta horas semanais admitem que prefeririam trabalhar menos. ²⁴³ Da mesma

forma, homens com formação universitária, ou superior, dizem trabalhar 11,6 horas

semanais a mais do que gostariam, e trabalhadores do gênero masculino das áreas

gerencial, profissional e técnica informam cerca de doze horas de sobrecarga semanal de

trabalho. ²⁴⁴ Para as mulheres da elite, essa sobrecarga é ainda mais extrema: as mulheres

de formação superior trabalham em torno de quinze horas semanais a mais do que

gostariam, e nas áreas gerenciais, profissional e técnica declaram treze horas de

sobrecarga por semana. ²⁴⁵ (Os trabalhadores que não pertencem à elite declaram uma

sobrecarga bem menor: tanto homens quanto mulheres que não

concluíram o ensino

médio declaram apenas umas cinco horas semanais de sobrecarga.)[246](#)

Em ambientes menos formais e em momentos menos refinados, as elites tratam a

ideia de que a alta renda compensa a sobrecarga de trabalho como um total absurdo.

Recentemente, um jovem profissional comparou sua condição de renda e trabalho a

ganhar 3 milhões de dólares para lutar contra o Mike Tyson. [247](#)
Outros membros da elite

sobrecarregada chamam seu esforço de “doentio e louco”, [248](#) dizem que aquilo “não é

vida”, [249](#) ou “nem pensar em ter filho”. [250](#) As queixas mais exemplificadas são também ainda mais impressionantes. Analistas de bancos como o JPMorgan e o DLJ comparam as

exigências de seu trabalho à Marcha da Morte de Bataan, à escravidão e ao

Holocausto. [251](#) O fato de serem comparações ofensivas não minimiza as experiências a

que se referem. Os trabalhadores supraordenados de hoje trabalham geralmente um

número de horas que os reformadores trabalhistas condenavam como cruel e desumano

quando exigidas aos pobres no passado.

Finalmente, os meritocratas não só trabalham muito e com afincos; trabalham

também do modo errado — com a motivação e as tarefas erradas.

O trabalho que se executa com autenticidade, como uma vocação que reflete os

verdadeiros interesses e ambições do trabalhador, pode ser lugar de

expressão e também

de realização. Ultrapassado certo ponto, a jornada prolongada transforma a vida numa

confusão, independentemente de como o trabalho seja organizado: semanas frequentes

de cem horas de trabalho são incompatíveis com o casamento, a paternidade, a amizade

ou qualquer tipo de interesse, seja como for que se imagine o trabalho. Mas a ideia de

vocação mantém o poder de humanizar o trabalho, permitindo que ele seja um meio de

expressão e não de alienação da personalidade. Uma vocação integra o trabalho a outras

partes da vida de uma pessoa, formando um todo unificado.

Cada vez mais, a desigualdade meritocrática impede os trabalhadores

supraordenados de entenderem o trabalho como vocação. A meritocracia transforma a

qualificação num fetiche também para as elites — objeto de um poderoso desejo que

proporciona satisfação apenas superficial quando conquistado. As elites, presas ao

paradoxo do capital humano, investem em demasia na qualificação — grande parte de

sua riqueza total é constituída de capital humano — para se permitirem conferir

autenticidade ao trabalho. Quando o trabalho determina a renda e a diligência

determina o status, um trabalhador que se permita ambições e gostos que não os do

mercado — deixando de lado os salários para trabalhar por outros fins — estará se

excluindo (e a seus filhos) da elite. O sucesso meritocrático exige que o trabalho

fornecido pelas elites seja não apenas intenso, mas também alienado.

Essa situação tornou-se tão dominadora que as elites agora dão a sua alienação a

roupagem suntuosa de ambição autêntica, fazendo do próprio status seu objetivo. Com

isso, os empregadores da elite podem explorar aquilo que um recém-contratado por um

banco de investimentos chamou de “desejo de encontrar o ‘Harvard’ de tudo”, e outro

chamou de “emprego à moda de Princeton”, incentivando uma cultura na qual os que

abrem mão de um cargo de alto salário em favor de lazer, liberdade e de um trabalho

satisfatório são vistos como acomodados, menos ambiciosos e “menos astutos”. 252 Ao

mesmo tempo, os que desempenham funções que proporcionam um trabalho

satisfatório, mas recebem salários menores — professores, servidores públicos, até mesmo

militares e ministros religiosos —, sofreram uma queda acelerada em seu status no curso

da carreira da meritocracia.

Mas o trabalho alienado continua alienado por mais que seja executado com

dedicação. O próprio léxico da vida supraordenada admite isso: a ideia de equilíbrio

entre trabalho e vida, tão comum entre os meritocratas de hoje, indica que o trabalho

envolve não vocação e sim alienação.

A cilada da meritocracia ludibria a elite com uma reviravolta do destino. As antigas

associações entre ociosidade e status e entre trabalho e subordinação — as regras que

estão por trás da classe ociosa de Veblen — estabeleciam uma espécie de acerto coletivo

da elite, um código de conduta que protegia contra o excesso de trabalho, a exploração e

a alienação. Privilegiando a ociosidade em vez do consumo de bens materiais, essas regras

protegiam o tempo e a atenção da elite. E considerando degradado o trabalho árduo

voltado para o consumo material, incentivavam a elite a se dedicar a seus verdadeiros

interesses, apoiando a ideia de vocação.

A ideologia da ociosidade constituiu uma espécie de guilda da classe alta, que

protegia a elite não apenas de intrusos, mas também dela própria — ajudando a classe

ociosa a evitar ou, pelo menos, atenuar a pressão do torniquete destrutivo do trabalho,

cada vez maior e mais explorador.

Para que a desigualdade meritocrática se imponha, a ideologia da ociosidade deve ser

destruída. Os empregos brilhantes do mercado de trabalho polarizado da atualidade

simplesmente não poderiam cumprir sua função econômica se seus ocupantes não

fossem imensamente qualificados, psicologicamente dispostos e socialmente incentivados

a trabalhar sem trégua. A reforma da cultura da elite que substituiu a

ociosidade pelo

trabalho extremo como distintivo de honra é a principal inovação, que possibilita e

sustenta todas as demais.

As aflições características do trabalhador supraordenado — exaustão e alienação —

sucedem a essa inovação assim como a noite sucede ao dia. Bem no momento histórico

em que o trabalho virtuoso pode sustentar uma recompensa justa, o trabalho

(especialmente o trabalho da elite) tornou-se alienado. Logo quando a perspectiva de

uma vocação teria se tornado mais atraente e valiosa do que nunca para a elite, uma

transformação na natureza do trabalho tornou esse conceito quase pitoresco. A lógica

interna da competição e da recompensa meritocráticas — e a economia social do status

meritocrático — aponta inexoravelmente para a autoexploração alienada.

Os meritocratas, portanto, são ao mesmo tempo vencedores e vítimas do aumento da

desigualdade econômica, e nunca recuperam plenamente o privilégio aristocrático. Os

trabalhadores supraordenados não são os senhores do universo, mas trabalhadores

compulsórios de alta classe. Condenados ao trabalho intenso e alienado pela própria

ascendência. Vítimas colaterais do próprio sucesso.

XIII Uma representação dessas tendências é mostrada no [Gráfico 7](#).

XIV Uma representação dessas tendências é mostrada no [Gráfico 8](#).

XV Uma representação dessas tendências é mostrada no [Gráfico 9](#).

Parte III

Uma nova aristocracia

CAPÍTULO 7

UMA DIVISÃO ABRANGENTE

William Jefferson Clinton e George Walker Bush nasceram no verão de 1946 com

cinquenta dias de diferença e eventualmente se tornariam o 42o e o 43o presidentes dos

Estados Unidos. [1](#)

Embora ambos tenham chegado à presidência, vinham de diferentes segmentos da

sociedade norte-americana de meados do século XX. A família de Bill Clinton era de

classe média. Seu pai era representante de vendas e morreu num acidente de automóvel

pouco antes do nascimento do filho. Sua mãe voltou para a casa dos pais com o propósito

de estudar enfermagem (depois casou-se novamente com um vendedor de carros) e o

jovem Clinton foi criado pelos avós, que tinham uma pequena mercearia.[2](#)

A família de George Bush, pelo contrário, era indiscutivelmente rica, até mesmo

nobre. Ele nasceu quando o pai (que também seria presidente) estudava na Universidade

de Yale. E o avô de Bush, Prescott Bush (que seria senador federal), na época fazia parte

da Yale Corporation e era sócio do prestigiado e lucrativo banco Brown Brothers

Harriman & Co. 3

Surpreendentemente, essas disparidades entre as duas famílias fizeram pouca

diferença para a experiência de vida dos dois na infância.

Por um lado, embora a família do jovem Bill fosse qualquer coisa menos rica, esse fato

não foi determinante para sua vida de criança. Sua casa de infância, no número 117 da

South Hervey Street, em Hope, Arkansas (que seus avós alugavam desde 1938 e

compraram no ano de seu nascimento), ficava numa comunidade pacata de classe média

perto do centro agitado da pequena cidade. A modesta casa de madeira dava de frente

para a grande casa de alvenaria de Vince Foster, cujo pai era incorporador imobiliário, e,

apesar das diferenças econômicas entre as duas famílias, os dois meninos tornaram-se

amigos para a vida toda. Na infância, Bill aproveitou as oportunidades que sua cidade

natal proporcionava: teve uma excelente educação formal de ensino médio na escola

pública local, que o preparou bem para a faculdade, e entrou para associações cívicas

ativas, como a Boys Nation, da American Legion's Boys Nation, pela qual foi senador

estudantil e viajou a Washington, quando se encontrou com o presidente Kennedy e

passou a se interessar pela vida pública. Finalmente, Clinton

frequentou uma faculdade

privada de elite, com ajuda de bolsas de estudo, e outras bolsas o ajudaram a frequentar a

Universidade de Oxford e a Escola de Direito de Yale, onde conheceu Hillary Rodham,

de uma família mais rica, com quem se casaria. 4

Por outro lado, embora a família Bush fosse inquestionavelmente rica, o impacto

dessa condição sobre a experiência cotidiana do jovem George Bush foi relativo. A

fortuna da família era pequena para os padrões de hoje, e eles viviam de acordo com essa

realidade. A casa de infância de Bush, no número 1412 da West Ohio Avenue, em

Midland, Texas, era uma propriedade modesta de 130 metros quadrados, situada, como

a casa de infância de Clinton, num bairro pacato de classe média. 5 A igreja da infância

de Bush era frequentada por ricos e pobres. Ele conheceu sua mulher, Laura, uma

bibliotecária de classe média, num churrasco de fundo de quintal. Em seu casamento,

Laura Bush usou um vestido comprado pronto (como faria Hillary Clinton), e o casal

fez uma viagem de lua de mel relativamente modesta a Cozumel, no México. 6

Clinton e Bush nasceram como membros plenos de uma sociedade norte-americana

economicamente muito mais integrada do que em qualquer época anterior, e que, devido

ao boom econômico e à revolução nos direitos civis dos anos pós-

guerra, tornar-se-ia

ainda mais integrada. Os salários em alta e os sindicatos fortes deram ao proletariado um

papel central na vida norte-americana de meados do século XX. Além disso, a aprovação

de uma lei que amparava os veteranos da Segunda Guerra Mundial, a G. I. Bill of Rights,

levou à faculdade uma geração que de outra forma não teria acesso a ela, abrindo

caminho para empregos de classe média a pessoas de origem operária.

7

A elite econômica, por sua vez, tinha rendas apenas moderadas. A razão entre os

salários dos CEOs para trabalhadores da produção — assim como entre médicos e

enfermeiros, advogados e secretárias, presidentes de bancos e caixas — ficava entre

metade e 1/20 dos valores atuais.⁸ Essas rendas comparativamente modestas

enfrentavam impostos nada modestos — percentagens acima de 90% durante a década

de 1950, comparada a possivelmente 40% hoje.⁹ Finalmente, a elite era não apenas

modesta, mas também geograficamente dispersa, já que os salários regionais convergiram

entre 1950 e 1970.¹⁰

Esses fatos econômicos deram espaço a hábitos e normas sociais que estabeleciam

pontos de contato entre a elite e a classe média, sustentando uma cultura

economicamente integrada em meados do século XX.

A elite de meados do século XX tinha poucos recursos para destacar-se por seu modo

de vida. As extravagâncias e os luxos que a elite econômica atualmente se permite ainda

não existiam, pelo menos não na escala atual. Uma refeição no restaurante mais caro de

uma grande cidade norte-americana no início da década de 1960 custava provavelmente

o dobro do que num restaurante médio. Os vinhos mais caros que estavam à venda

custavam apenas o equivalente a 50 dólares de hoje, e os carros mais caros eram menos do

que o dobro de um carro comum. [11](#) As casas também seguiam esse padrão. Em média,

uma casa situada em algum dos bairros mais elegantes do país custava o dobro do preço

médio de todas as casas construídas num ano típico de meados do século XX. [12](#) Até

mesmo o design de meados do século XX, que adotava o modernismo, a simplicidade e a

produção em massa, contribuiu para elevar uma estética de classe média aos pináculos do

bom gosto, mesmo entre as elites.[13](#)

Da mesma forma, a elite não procurava evitar a classe média — nem poderia —

buscando refúgio em espaços físicos, sociais ou culturais que separassem os ricos em geral

do restante da sociedade. Os Estados Unidos da década de 1950 estavam cheio de

instituições que de alguma forma estendiam pontes sobre a pequena distância entre a

classe média e os ricos. A Boys Nation, que levou o jovem Clinton de classe média a

conhecer o presidente Kennedy, não era uma entidade fora do comum. Uma quantidade

de grandes organizações da sociedade civil (a Legião Americana, a maçonaria, o

Departamento Agrícola, a União das Mulheres Metodistas e outras) recrutava seus

membros cruzando as fronteiras de classe, inclusive para cargos de liderança. 14 De modo

geral, a elite e a classe média compartilhavam uma única sociedade integrada. Em

meados do século XX, todos os Estados Unidos se pareciam com St. Clair Shores.

Os norte-americanos de meados do século XX também tinham consciência de que a

ordem econômica vigente levava os ricos a convergir para o todo, adotando e celebrando

os ideais que estavam por trás dessa convergência e de sua sociedade sem classes, mesmo

na cultura popular. A revista Fortune, falando da vida diária dos mais altos executivos

dos Estados Unidos em 1955, dizia que um membro típico dessa elite “vive numa escala

econômica não muito diversa daquela em que vive o homem situado um degrau abaixo

dele na renda”. 15 A revista fundamentava essa afirmação com detalhes retirados da

experiência. Jack Warner, por exemplo, “chefe operacional” de uma empresa que

produzia 5 milhões de sacolas de papel em 1954 e atendia a um quinto de todo o

mercado norte-americano, “morava numa desprestigiada casa de alvenaria em

Tuscaloosa, 16 perto do campus da Universidade do Alabama”. E quando Bill Stephenson

tornou-se presidente da maior rede bancária da região Nordeste, “comprou um novo

Ford, 17 que dirige até hoje; a senhora Stephenson usa um Buick de três anos. Os

Stephenson foram obrigados a sair mais vezes, mas ficaram firmes em sua casa de sete

cômodos e continuaram satisfeitos com sua faxineira de meio período”.

A revista Fortune concluiu que esses casos eram uma tendência. “A casa do executivo,

hoje, é provavelmente desprestigiada e relativamente pequena18 — talvez sete

ambientes, dois banheiros e um lavabo.” Da mesma forma, “à medida que as casas dos

executivos diminuía de tamanho, aconteceria o mesmo com suas festas”, e “o grande

iate também afundou”. A frugalidade material pela qual a elite convergia para a classe

média estava tão estabelecida em meados do século XX que se tornou norma, e os que a

violavam eram alvo de críticas que raiavam a zombaria. A Fortune fez uma comparação

expressa entre a elite socialmente integrada de meados do século XX e sua predecessora

elite de mais alto padrão de vida e socialmente isolada da época que antecedeu a

Depressão. Levando para o lado pessoal sua antipatia pelo luxo desbragado, a revista

disse: “O executivo que acha, [19](#) como parece acontecer com Robert R. Young, que para

ser completamente feliz precisa de uma casa de férias de quarenta ambientes em

Newport e uma mansão de 31 ambientes em Palm Beach é uma ave rara nestes tempos.”

E acrescentou: “O fato de Young ter pagado apenas 38 mil dólares por sua casa de

Newport, Fairholme, cuja construção custou ao banqueiro da Filadélfia John R. Drexel

quase um quarto de milhão em 1905, demonstra a queda do preço de mercado dessas

enormes mansões.” O próprio Stephenson foi mais diplomático, mas não menos enfático:

“Espera-se que os altos executivos²⁰ [...] não saiam da curva’, querendo dizer com isso que

eles não devem se destacar com tanta ousadia dos demais.”

Fundamentos econômicos geram práticas culturais de longo e profundo alcance na

vida das pessoas, influenciando não apenas seu modo de vida, mas também o que eles

pensam sobre como vivem, e construindo um campo imaginário. Como diz o sociólogo

William Julius Wilson, em meados do século XX simplesmente “não havia sinal das

influências de classe sobre [a estrutura social norte-americana] que se comparasse às

influências de raça” ^{.21} Durante toda a Grande Compressão, os ricos se fundiam com a

classe média quase que sem solução de continuidade. Na medida em que a diferença de

renda impôs uma divisão à sociedade norte-americana, ela ficava entre a classe média e os

pobres.

Fora da pobreza, a desigualdade econômica em meados do século XX apresentava-se

como um borrão social. A afirmação de Fitzgerald, sobre muito ricos serem diferentes

das pessoas comuns, pode ter atraído românticos e nostálgicos, mas, em meados do século

XX, a contestação debochada de Hemingway expunha a verdade nua e crua. Como

mostram Clinton, Bush e seu contexto social, a única diferença real entre os ricos e os

demais, naquele período, era que os ricos tinham, discretamente, mais dinheiro.

INT ERPÕE-SE UMA LINHA

As coisas parecem bem diferentes hoje.

A desigualdade econômica ameaça dividir os Estados Unidos contra si. Em outras

palavras, ameaça romper os mecanismos pelos quais o capitalismo norte-americano

manteve a solidariedade social no passado e transformar o país numa sociedade de castas.

A desigualdade econômica não é o único eixo de subordinação nos Estados Unidos. A

intolerância racial — o pecado original dos Estados Unidos — persiste, e a questão da

raça continua sendo uma linha divisória da sociedade norte-americana, que não é

deslocada pela questão de classe²² — elas se manifestam lado a lado. Mas a questão de

classe agora fornece um princípio organizador para a estratificação social e econômica,

que tem uma força equivalente (como o sociólogo William Wilson

reconheceu). 23 A

afirmação anterior sobre a maior influência da classe no desempenho acadêmico em

comparação com a raça — na verdade tão maior que se equipara à influência da raça no

tempo das leis segregacionistas de Jim Crow — destaca apenas um caso entre muitos.24

A comparação não deve obscurecer a questão da raça, mas iluminar a questão de classe.

A clara linha divisória que a desigualdade meritocrática insere atualmente entre a

elite e a classe média (substituindo o borrão de meados do século XX) não é simples

metáfora, mas consiste em fatos concretos e mensuráveis. A classe média está realmente

encolhendo: a quantidade total de famílias que podem ser chamadas com propriedade

de “classe média” caiu cerca de um quinto a partir do pico e a participação na renda total

caiu cerca de um terço.25 Essas tendências explicam por que a maioria absoluta dos

norte-americanos já não é de classe média26 e por que a classe média sobrevivente já não

se destaca pela sua riqueza.27 O declínio da classe média reverbera em toda a sociedade

dos Estados Unidos: o centro da distribuição econômica — cujo peso, em meados do

século XX, mantinha juntas a distribuição e a sociedade — já não se sustenta como tal.

A cultura de classe média está perdendo o comando sobre o imaginário da sociedade

norte-americana como um todo. St. Clair Shores já não representa o ideal norte-

americano — foi substituída por Palo Alto. Inevitavelmente, portanto, as formas de

solidariedade que vinham crescendo em meados do século XX agora estão minguando.

Hoje em dia, a desigualdade meritocrática determina praticamente todos os aspectos da

vida dos cidadãos que vivem afetados por ela. Os ricos e os demais trabalham, vivem, se

casam e se reproduzem, fazem compras, comem, brincam e rezam de maneira diferente

e em mundos sociais em grande medida separados. A desigualdade gera uma classe de

elite internamente coesa e externamente isolada, cuja experiência de vida é determinada

por sua condição de elite meritocrática.

Hoje em dia, ricos e não ricos levam vidas tão diferentes que um deles dificilmente

reconheceria — nem poderia entender — a do outro. A desigualdade econômica

organiza as castas por meio de padrões, práticas e visões de mundo que raramente se

cruzam, apenas interagem o mínimo para fins específicos e ficam cada vez mais distantes,

estranhas e mutuamente insensíveis.

T RABALHO

Um fosso entre o trabalho compulsivo e o ócio forçado separa cada vez mais os ricos dos

demais. Cada grupo ajusta seus comportamentos de modo a tornar toleráveis suas

circunstâncias, e assim os valores de um e outro se distinguem lado a lado com os fatos.

Os ricos valorizam as longas jornadas, que consideram heroicas (e até másculas),

enquanto desprezam a ociosidade. Os demais consideram a dedicação excessiva ao

trabalho uma espécie de narcisismo.²⁸ Dessa forma, as divisões econômicas impostas pela

desigualdade meritocrática levam diretamente a um conflito moral.

As diferenças entre o trabalho da elite e o da classe média exacerba esse conflito. Em

um sentido formal, ligado à oposição entre capital e trabalho, tanto ricos quanto os

demais devem trabalhar para ganhar seu sustento. No entanto, eles trabalham em

campos diferentes, tão distantes quanto continentes.

Os empregadores de meados do século XX contratavam sem muita preocupação. O

caso dos levantadores de pinos de St. Clair Shores era típico. Na década de 1960, a Ford

Motor Company — que pagava bons salários na época — renunciava abertamente a

selecionar candidatos, pelo menos para o trabalho na produção: nas palavras de um de

seus gerentes, “quando tínhamos uma vaga,²⁹ olhávamos para a sala de espera da fábrica

em busca de alguma alma viva que estivesse por ali. Se houvesse alguém que parecesse

estar fisicamente bem e não fosse obviamente um alcoólatra, era contratado”. Até mesmo

os candidatos a empregos administrativos eram pouco examinados.

Para a maior parte

dos trabalhadores de meados do século XX, conseguir trabalho não exigia propriamente

candidatar-se a ele, no sentido competitivo do termo.

As empresas da época reuniam trabalhadores de todos os níveis de qualificação. Os

métodos gerenciais dispersos de meados do século XX, pelos quais trabalhadores de

qualificações diferentes atuavam lado a lado em funções que se complementavam,

garantiam o resultado. O treinamento no próprio trabalho proporcionava a qualificação

relativamente pobre de que os trabalhadores precisavam para subir na hierarquia da

empresa. Os trabalhadores não eram classificados por competência nas empresas ou nos

seus setores: recordemos que mesmo os trabalhadores da área de finanças não eram tão

mais qualificados, em média, do que os demais. [30](#) Com efeito, a economia de meados do

século XX reunia de forma tão generalizada trabalhadores qualificados e não

qualificados no ambiente de trabalho que eles também se reuniam em casa. Em 1970,

pessoas com formação universitária estavam “notavelmente distribuídas em partes iguais”

pelo país: entre áreas urbanas e rurais, entre regiões geográficas e mesmo nas cidades. [31](#)

Hoje em dia, o trabalho se organiza metodicamente em torno de gradações de

competência. As empresas investigam a fundo cada candidato na

contratação e depois

instalam trabalhadores de elite e de fora da elite em espaços físicos separados. 32

Só os pagadores de baixíssimos salários, que buscam trabalhadores sem nenhuma

qualificação, contratam ao acaso. 33 Os empregadores de funcionários de classe média

examinam os candidatos usando testes cognitivos formais e demoradas entrevistas. 34 E os

empregadores de trabalhadores de elite examinam a fundo seus candidatos, recrutam os

integrantes de um grupo seleto e gastam milhões de dólares para submeter os candidatos

a diversas rodadas de entrevistas que podem durar dias seguidos.35

A seleção dá certo, sobretudo no topo da hierarquia meritocrática. A adequação dos

trabalhadores a suas funções pelo nível de aptidões e qualificação vem se tornando cada

vez mais precisa com o tempo. 36 E os empregadores mais elitistas (como os dos

escritórios de advocacia mais lucrativos) contratam majoritariamente, e às vezes em

caráter exclusivo, graduados pelas faculdades e universidades mais elitistas.

O escrutínio na contratação permite que as empresas segreguem empregados

qualificados e não qualificados no lugar de trabalho. As empresas têm também um forte

estímulo para a segregação, o que lhes permite adotar técnicas de produção que

requerem especificamente trabalhadores qualificados. A combinação

de meios e

motivação promoveu a segregação como vingança.

A supressão dos níveis intermediários de gerência — e a eliminação dos escalões na

carreira que outrora relacionavam os trabalhadores entre si por meio da hierarquia

empresarial interna — segrega decididamente administradores qualificados e

trabalhadores da produção menos qualificados dentro de cada empresa. Mais

radicalmente, a produção norte-americana vem segregando cada vez mais trabalhadores

qualificados e não qualificados em empresas separadas por completo.

37 Torna-se cada

vez menos provável que trabalhadores de formação universitária trabalhem para

empresas que também empregam trabalhadores sem essa formação. 38

Não apenas empresas, mas setores inteiros chegaram a se especializar em

trabalhadores pouco qualificados ou muito qualificados. O comércio varejista e a área de

finanças, em meados do século XX, empregavam os mesmos tipos de trabalhadores e

preferiam a qualificação média, mas atualmente o comércio é exemplo de mão de obra

com baixa qualificação, e a área financeira, exemplo de mão de obra superqualificada. A

ideia de que uma pessoa poderia iniciar a carreira como empregado do Walmart e

terminar como diretor-geral do Goldman Sachs hoje parece ser absurda. Até o salto da

produção para a administração dentro da mesma empresa — no modelo da carreira de

Ed Rensi no McDonald's — hoje em dia é implausível.

Na atualidade, trabalhadores sem qualificação e trabalhadores qualificados

pertencem a tribos separadas. Nem sequer as Forças Armadas continuam reunindo

pessoas de origens diversas. Durante muito tempo, elas recrutaram cidadãos de toda a

sociedade. A mobilização para a Segunda Guerra Mundial e a subsequente lei de

proteção aos veteranos fizeram do serviço militar um motor de mobilidade social. Mas,

hoje, as Forças Armadas não atraem praticamente ninguém da elite instruída. [39](#)

A transformação se revela mais aguda nos memoriais dos mortos em guerra.

Praticamente todas as grandes universidades dos Estados Unidos têm um muro com uma

longa lista de ex-alunos que serviram e morreram nas guerras norteamericanas, desde a

Guerra Civil até a Guerra da Coreia, passando pelas duas guerras mundiais. Mas

atualmente as listas são mais curtas. A oposição ideológica da elite à Guerra do Vietnã,

junto com a dispensa dos universitários do serviço militar, manteve a maior parte dos

ricos longe daquela guerra e de outras, mais recentes, como as guerras no Iraque e no

Afeganistão, na qual a elite ficou quase que totalmente de fora, ainda que tenha apoiado

o esforço de guerra. A tendência é tão forte que, durante a Guerra do Golfo (1990-

1991), mais alunos de Yale foram assassinados na cidade de New Haven (onde fica a

instituição) do que mortos no Iraque.⁴⁰

Quando trabalhadores semiqualeificados e superqualificados — classe média e elite —

são contratados a partir de diferentes grupos, escolhidos por critérios distintos e

segregados em empresas e setores separados, torna-se inevitável que as duas categorias

adotem culturas de trabalho diferentes e até mesmo opostas. A reverência da elite e o

ceticismo da classe média quanto à ambição extrema simplesmente resumem ou

completam as profundas diferenças na experiência da vida laboral dos dois grupos.

Os empregos de elite submetem os trabalhadores supraordenados a exigências

alienantes e exploradoras. Mas (até certo ponto devido a sua intensidade expansiva) essas

exigências se expressam numa linguagem de camaradagem mais do que de comando. Os

trabalhadores de elite, cada vez mais, preferem a informalidade à sobriedade: nomes de

batismo substituíram títulos, as roupas são mais informais ou pelo menos servem como

meio de expressão pessoal (não se ouve falar de uniformes, nem mesmo aquele de flanela

cinza conhecido como terno). Os empregadores de elite diluem cada vez mais a linha

que separa o trabalho da vida, criando um “mundo social do setor privado” centrado no

lugar de trabalho. 41 É ainda mais significativo que os empregadores de elite valorizem a

responsabilidade e estimulem a iniciativa em todos os níveis da força de trabalho de elite

— desde o empregado mais recente ao mais experiente —, e que os empregados achem

que trabalham para chefes meramente nominais. O trabalho de elite de hoje se estrutura

mais em torno da reciprocidade do que da submissão.

Todas essas práticas decorrem diretamente da estrutura econômica e ideológica da

meritocracia. Quando a qualificação cria valor e a dedicação é vista como honra, o

trabalho adquire naturalmente o brilho que acompanha a proeza. O brilho dos empregos

de elite é superficial, mas real, e seus locais de trabalho são cuidadosamente selecionados

para preservar essa aura.

Os ambientes de trabalho que não são de elite adotam uma posição praticamente

oposta em cada uma de suas dimensões. Não é só a compensação financeira, mas também

uma cultura de não elite, que espelha a condição subalterna dos trabalhadores

semiquualificados. O uso de uniforme é comum e serve mais para coibir a expressão

peçoal e inserir os trabalhadores numa hierarquia do que para a segurança e a eficiência

(como ocorria com as roupas de trabalho dos artesãos). Um antigo

empregado de fábrica

diz que os empregos que agora pode conseguir exigem que “se ponha na cabeça um

chapéu ridículo” .42 Os locais de trabalho obrigam a uma distinção rígida entre trabalho e

vida privada, já que os empregadores limitam rigorosamente o tempo dedicado a

intervalos e a assuntos pessoais durante a jornada e, em alguns casos — como no depósito

da Amazon —, exercem um controle quase absoluto sobre o trabalho dos empregados.

Ao destituir os trabalhadores da produção das funções gerenciais, os empregadores

ressaltam ainda mais sua separação em relação aos trabalhadores supraordenados, que

agora desfrutam com exclusividade das prerrogativas administrativas. Como os

empregadores controlam os mínimos detalhes do trabalho semiquualificado, estão

comprando, em essência, o produto desse trabalho, e não a qualificação e o esforço de

quem o desempenha. Assim, enquanto o trabalho de elite valoriza a independência e a

iniciativa, os demais trabalhadores são reduzidos quase que literalmente a ferramentas

manipuladas pela gerência.

De todas essas formas, a cultura do trabalho fora da elite nega o mérito dos que o

executam e reforça a opacidade expressa pelas baixas remunerações.

Essas condições geram uma diferença de qualidade entre o trabalho supraordenado e

o trabalho subalterno, mais pronunciada nos extremos, que também evidenciam com

mais clareza, ainda que nem sempre, o que está em jogo no andamento comum dos casos.

Por um lado, no vértice superior dos empregos extremos da elite já descritos, o

trabalho subordina a vida completamente. O trabalhador extremo se mostra interessado

apenas em sua produtividade e na honra que nela encontra, submergindo todo o seu eu

no trabalho. O brilho dos empregos extremos é muito forte mas superficial, e o

florescimento do trabalhador extremo se limita às virtudes rasas e instrumentais que a

meritocracia comporta.

Por outro lado, a meritocracia afasta em absoluto uma classe grande e em crescimento

de pessoas subalternas do status que o trabalho confere. Mais claramente, cerca de 20

milhões de pessoas que foram presas ou condenadas — de apenas 2,5 milhões em 1960

— estão excluídas de qualquer tipo de emprego que não seja marginal, destinadas a viver

à sombra nebulosa da associação entre trabalho e dignidade. [43](#) A existência desse grupo

deve-se à parcialidade racial que se percebe nas investigações policiais, nos processos

penais e no código penal; e o número de não brancos e, principalmente, de afro-

americanos nesse grupo é tão desproporcional que o encarceramento em massa e suas

consequências já foram chamados de Nova Lei Jim Crow. 44

A ideia meritocrática de que o trabalho confere dignidade lança uma nova e

reveladora luz sobre o trabalho nessa ordem de castas que vai além da prisão. Como a

condenação exclui a possibilidade de emprego futuro, a desigualdade meritocrática

induz uma assombrosa inversão da ordem racial norte-americana. Na escravidão, quando

a ociosidade era sinônimo de status, a subordinação racial era imposta por meio do

trabalho compulsório previsto em lei. Agora que o trabalho confere status, a

subordinação racial é imposta pela desocupação legalmente forçada.

FAMÍLIA

Os aristocratas do passado acreditavam estar acima da moralidade convencional e

zombavam da severidade burguesa dos hábitos sexuais da classe média. 45 Uma vez

casados, os membros da elite aristocrática davam pouco mais do que riqueza e pedigree

aos filhos, em geral criados por empregados e mantidos a distância. Mesmo depois que a

aristocracia começou a murchar, ter uma esposa decorativa, como observou Veblen,

continuou sendo um dos últimos símbolos de status da velha classe ociosa — uma

demonstração de que o marido era rico o bastante para manter a família sem o trabalho

dela. 46

Hoje, a situação se inverteu. As elites meritocráticas, homens e mulheres, levam uma

vida pessoal conservadora e mantêm casamentos estáveis. Dedicam muita atenção direta

à criação dos filhos nesses casamentos. E ter uma esposa instruída e bem-sucedida

aumenta o status social de um trabalhador supraordenado, enquanto ter uma mulher

pouco ou nada instruída provoca desconforto social.

A desigualdade meritocrática explica essa mudança. A meritocracia remodela as

famílias de elite e as torna locais de produção de capital humano para a geração seguinte

de trabalhadores de elite. Essas forças transformaram as famílias de elite, que hoje

diferem profundamente das famílias de classe média, tanto na composição quanto na

estrutura legal e nos hábitos domésticos.

A propensão de casar-se entre si, manter o casamento e criar filhos, que caracteriza os

ideais familiares dos meritocratas, atende os interesses da sucessão dinástica. Pais

instruídos, principalmente mães instruídas, são mais aptos para ensinar os filhos. O

divórcio é dispendioso, tanto por si só quanto pelo fato de desviar a atenção do trabalho

supraordenado e dificultar a missão de criar filhos de alto desempenho, sendo, portanto,

mais raro entre os ricos do que entre os demais. [47](#) Os filhos nascidos fora do casamento

aumentam essas complicações — logo, quase não existem. [48](#)

Os ideais domésticos da elite, principalmente, se adaptaram para dar expressão

emocional e mesmo moral a esses imperativos meritocráticos. Filhos carregam o peso da

sucessão dinástica, já que suas realizações se tornam o veículo das ambições

meritocráticas dos pais. A competição meritocrática torna até as rivalidades entre irmãos

claramente mais intensas do que em famílias de classe média.⁴⁹

Para os pais, a meritocracia domina as atitudes referentes ao próprio casamento.

Enquanto, em 1970, os casais tanto da classe trabalhadora quanto de profissionais tinham

mais ou menos a mesma probabilidade de se considerar “muito felizes” no casamento,

hoje, a quantidade de casamentos “muito felizes” da classe trabalhadora caiu um terço,

enquanto a quantidade de casamentos “muito felizes” entre profissionais, depois de uma

rápida queda na década de 1980, permanece igual. ⁵⁰ Da mesma forma, o número de

mulheres de formação universitária que opinam “ser o divórcio normalmente a melhor

solução quando um casal não consegue lidar com os problemas do casamento” caiu um

quarto entre 2002 e 2012. ⁵¹ As elites meritocráticas associam sexo a casamento: as

mulheres ricas concebem e dão à luz dentro do casamento, e a taxa de aborto entre as

mulheres ricas caiu cerca de 30% nas duas últimas décadas, enquanto aumentou cerca de

20% entre mulheres pobres. 52

Ou seja, o casamento mantém um poder nitidamente ideológico para os meritocratas.

As elites podem rejeitar a moral tradicional e afirmar a liberdade sexual quando se trata

de um princípio político abstrato. Mas vivem em castidade, como libertinos não

praticantes.

As famílias de elite participam de suas comunidades de modo cada vez mais

específico. As atividades extracurriculares, por exemplo, foram criadas, no fim do século

XIX, “exatamente [...] para ensinar habilidades pessoais aos norte-americanos da classe

trabalhadora”. 53 Embora cumprissem essa função em meados do século XX, essas

atividades estão cada vez mais dominadas pela elite. Entre a coorte de nascidos entre

1954 e 1986, as distâncias entre a quantidade de alunos do último ano do ensino médio

do quartil mais alto e do mais baixo de nível socioeconômico a participar de atividades

extracurriculares não esportivas, praticar esportes e liderar equipes esportivas

aumentaram 240%, 40% e 130%, respectivamente. 54

Da mesma forma, a diferença entre o tempo que crianças ricas e crianças pobres

empregam na participação em serviços religiosos e na prática de trabalho voluntário nas

respectivas comunidades quase triplicou. 55 E a diferença entre a quantidade de membros

de cada grupo que afirma que “a maior parte das pessoas é confiável”
56 também

triplicou, enquanto uma medida generalizada de conectividade social (construída a

partir de respostas a perguntas de pesquisa sobre solidão, amizade e apoio interpessoal)

aumentou imensamente no quartil superior e nada no inferior. 57

Progressivamente, as famílias de elite — pais e filhos — estão investindo na ordem

social meritocrática e se envolvendo com ela, do ponto de vista acadêmico, vocacional e

emocional, mais do que as famílias de fora da elite.

Até mesmo a dinâmica de gênero nas famílias de elite é peculiar, ainda que de

maneiras surpreendentemente complexas e mesmo contraintuitivas. As elites são

socialmente mais liberais que outros norte-americanos e, portanto, mais propensas a

rejeitar as regras de gênero tradicionais, segundo as quais o lugar da mulher é em casa,

como esposa e mãe, e até fazem pouco do sexismo do norte-americano comum.58 Mas a

estrutura econômica das famílias de elite está em franca contradição com seus ideais (por

muito que as práticas sexuais da elite não levem em conta a moral abstrata dela própria).

Por um lado, os grandes empregos de elite, os mais bem pagos, estão entre os mais

dominados por homens. Apenas 14% dos altos executivos (e apenas 8% dos mais bem

pagos) das quinhentas empresas da lista da Fortune são mulheres e

mais de um quarto

dessas empresas não tem mulheres no alto escalão administrativo; 59
Wall Street continua

estritamente dominada por homens; 60 as mulheres representam
apenas 18% dos sócios

dos escritórios de advocacia norte-americanos; 61 e a diferença de
renda entre médicos e

médicas aumentou nos últimos anos. 62

O intenso envolvimento pessoal que a educação de elite exige agora,
sobreposto às

regras de gênero que atribui às mulheres a criação dos filhos,
racionaliza esse modelo. A

jornada de trabalho exigida pelo trabalho supraordenado é
incompatível com ter e,

principalmente, criar filhos.63 As mulheres de elite, portanto, já não
ficam em casa para

demonstrar ociosidade, como Veblen imaginava, mas para trabalhar
duro na qualificação

dos filhos. Na tentativa de incentivar trabalhadoras supraordenadas a
adiar a

maternidade e a continuar na força de trabalho, empregadores como o
Facebook e a

Apple pagarão dezenas de milhares de dólares para custear o
congelamento de óvulos.64

Mas os imperativos meritocráticos da sucessão dinástica prevalecem
sobre essas

tentativas.

Por outro lado, a maior parte dos empregos ocupados por homens de
classe média —

principalmente na produção — desapareceu ou sofreu depreciação
salarial,

considerando que muitos dos ofícios na área de serviços que os substituíram

normalmente são ocupados por mulheres de classe média.⁶⁵ (Na verdade, a redução da

diferença de salário por gênero decorre da queda de salários para homens sem formação

superior.)⁶⁶

Os homens mais pobres têm menos sucesso do que as mulheres pobres na aquisição da

instrução necessária para ter empregos melhores no mercado de trabalho meritocrático:

os homens representam apenas 42% dos estudantes universitários cuja renda familiar

anual se situa em menos de 30 mil dólares. ⁶⁷ A lógica de Veblen aplica-se também à

classe média, embora com um giro tristemente irônico: nas famílias de classe média, o

trabalho das mulheres indica a insuficiência atual do salário masculino.⁶⁸

Juntas, essas características determinam um aumento progressivo da diferença de

salários entre homens e mulheres dentro da elite e uma redução dela na classe média e

entre os pobres. ⁶⁹ Nas famílias com dois provedores e renda situada no quintil superior,

apenas 29% das mulheres ganham mais que o marido;⁷⁰ enquanto nas famílias com dois

provedores situadas no quintil inferior, 69% das mulheres ganham mais que o marido.

Esse quadro contribui para a queda do número de casamentos fora da elite, já que o

casamento é mais difícil de se concretizar quando a mulher ganha mais que o homem,

situação que responde por 23% da queda geral no número de casamentos e se concentra

firmemente na faixa inferior da distribuição econômica.⁷¹ De todas essas formas, a

desigualdade meritocrática interfere nas relações de gênero e no equilíbrio de poder

econômico no interior da família.

As divisões são tão profundas e disseminadas que influenciam não apenas os hábitos

domésticos, mas também os ideais de vida doméstica sob cujas bandeiras se firmam os

hábitos. A desigualdade meritocrática faz com que os ricos imaginem as dificuldades do

presente e as esperanças do futuro referentes à vida doméstica baseados em termos

absolutamente distintos dos demais.

Para a elite, a questão central do casamento nesta era tem a ver com o casamento

entre pessoas de mesmo sexo. A rápida aceitação do casamento entre pessoas de mesmo

sexo é um triunfo que prevê um futuro brilhante (ainda que temperado, talvez, pela

surpresa com a disposição de norte-americanos de fora da elite para aceitar a igualdade

no casamento, mesmo conservando opiniões tradicionais sobre outras questões da moral

sexual, principalmente o aborto).

Os norte-americanos de fora da elite, em comparação, focam no colapso do

casamento de pessoas de sexos opostos, o que não podem evitar. Para eles, as bases

institucionais da vida familiar estão se esfacelando. E a questão sobre a possibilidade de

uma instituição em colapso se expandir para acomodar casais do mesmo sexo parece

distante e até acadêmica. [72](#)

CULTURA

Quando perguntaram a Sigmund Freud de que maneira uma pessoa poderia florescer,

ele respondeu: “amor e trabalho [...] trabalho e amor, isso é tudo [...] amor e trabalho são

as pedras angulares de nossa humanidade. ”[73](#) Ao organizar o trabalho e a família, a

meritocracia retorna às nascentes da vida e canaliza os ricos e os demais para cursos

diferentes. Em que pese a afirmação de Freud, as pessoas se dedicam a outras coisas além

do amor e do trabalho. Praticam cultos, fazem política, socializam, comem, fazem

compras e se divertem. Em conjunto, esses e outros comportamentos se combinam com o

trabalho e a família para construir uma cultura. E como acontece com a família e com o

trabalho, a desigualdade meritocrática faz com que os ricos e os outros cada vez mais

integrem culturas bem diferentes.

Atualmente nos Estados Unidos as religiões são notavelmente segregadas pela

educação e pela renda. Em relação à média nacional, anglicanos/episcopais, judeus e

hinduístas⁷⁴ têm o dobro de probabilidades de conquistar um diploma universitário e ter

renda familiar acima de 200 mil dólares anuais, um quarto das probabilidades de

abandonar o ensino médio e a metade das probabilidades de ter renda familiar de menos

de 30 mil dólares anuais. (Os presbiterianos são apenas um pouco menos instruídos e

menos ricos.) Em comparação, Testemunhas de Jeová, membros da Igreja de Deus em

Cristo⁷⁵ e membros das denominações integrantes da Convenção Batista Nacional têm

menos da metade das probabilidades da média nacional de conquistar um diploma

universitário ou ter renda familiar acima de 100 mil dólares, e apenas 1,5 vez menos

probabilidade de abandonar o ensino médio e ter renda familiar inferior a 30 mil dólares

anuais. (Curiosamente, os católicos ficam bem perto da média nacional tanto em renda

quanto em educação, ⁷⁶ talvez por causa da longa história de sua Igreja, seu amplo

alcance e sua marca institucional, que geraram muitas subdenominações dentro da

hierarquia, o que permite uma segregação interna.)

A política também está se tornando cada vez mais segregada por casta, e as francas

hostilidades que vieram à tona com o populismo de Trump refletem divisões

preexistentes muito maiores.

Um aluno da Academia Phillips de Exeter, uma das escolas

preparatórias de elite já

comentada anteriormente, respondeu a uma pesquisa recente sobre os valores da elite

dizendo: “Moralmente sou democrata, mas minha carteira diz que sou republicano.” 77

Ele conhece sua casta. De modo mais geral, 78 os norte-americanos da elite,

independentemente de partidos políticos, são mais progressistas no âmbito social e mais

conservadores no âmbito econômico do que os cidadãos de classe média e da classe

trabalhadora.

Muitos indícios sustentam a opinião comum segundo a qual os ricos são socialmente

progressistas. Uma metapesquisa sobre centenas de amplas pesquisas sobre os valores

norte-americanos⁷⁹ concluiu que os norte-americanos situados no quintil superior da

população em distribuição de renda apresentam posições mais liberais do que seus

compatriotas menos favorecidos em relação a homossexualidade, aborto e separação

entre Igreja e Estado (para dar uns poucos exemplos).

Não é fácil documentar as opiniões da elite econômica mais restrita (já que os

verdadeiramente ricos são mais difíceis de identificar e, uma vez detectados, são mais

ocupados e mais preocupados com a privacidade e, portanto, menos inclinados a

participar de pesquisas de opinião). Mas, à medida que o interesse acadêmico pela elite

restrita aumenta, em consonância com a desigualdade, um quadro mais claro das

posições dos verdadeiramente ricos está começando a aparecer. Esse quadro confirma,

em geral, que a elite restrita partilha com a elite mais ampla as opiniões sociais

progressistas. Segundo uma pesquisa recente, os norte-americanos que frequentaram

cursos de pós-graduação e especialização têm seis vezes mais probabilidades, em relação

aos que só têm o ensino médio ou menos, de ter posições “coerentemente liberais”. [80](#) A

pesquisa da Academia Phillips de Exeter⁸¹ revelou que nove em dez de seus alunos se

identificam como liberais em questões sociais. Por fim, uma pesquisa-piloto centrada nas

famílias verdadeiramente ricas de Chicago⁸² (renda anual de 1 milhão, fortuna de 14

milhões) revela também posições claramente progressistas num amplo espectro de

questões referentes a religião, cultura e valores morais.

O conservadorismo econômico da elite é menos conhecido: permanece oculto aos

olhos da população por uma sinédoque indevida, que toma uns poucos ricos progressistas

em questões econômicas — com perfis de alta exposição midiática, mas opiniões

excêntricas — como representantes de uma elite econômica mais ampla, que na verdade

pensa de modo muito diferente. No entanto, nem por isso o conservadorismo econômico

da elite ampla é menos perceptível ou real.

A grande pesquisa de opinião que consultou norte-americanos integrantes do quintil

superior da população em distribuição de renda revelou não só o característico

liberalismo social, mas também um conservadorismo econômico ainda mais

característico: o quintil mais rico dos norte-americanos é muito mais hostil à taxaço

progressiva do que os quatro quintis restantes, também à regulação econômica e aos

gastos em bem-estar social.⁸³ Os norte-americanos do decil superior da população em

distribuição de renda mostram opiniões econômicas igualmente conservadoras:

comparados aos norte-americanos médios, os ricos são bem mais hostis a elevar as

alíquotas dos impostos, bem mais favoráveis a reduzir os impostos sobre herança e ganho

de capital, bem menos favoráveis a aumentar o salário mínimo e os direitos trabalhistas e

bem mais céticos quanto à regulação governamental das empresas e da indústria. ⁸⁴ A

pesquisa da Academia Phillips revelou também que a proporção entre estudantes

conservadores em questões econômicas e conservadores em questões sociais é de três a

cinco vezes. ⁸⁵

Norte-americanos realmente ricos, se possível, são ainda mais conservadores do ponto

de vista econômico. Os consultados do 1% superior pela pesquisa de

Chicago revelaram-

se três vezes menos favoráveis a políticas voltadas para garantir o emprego e aumentar

salários para norte-americanos da classe trabalhadora do que os norte-americanos como

um todo, entre uma grande variedade de medidas específicas. Mostraram-se 50% menos

propensos a apoiar provisionamento do governo para oferecer saúde e educação de

qualidade (escola, faculdade e reciclagem laboral públicas) a todos os norte-americanos e

um terço menos propensos a favorecer a redistribuição direta promovida pelo governo

para reduzir a desigualdade de renda. Opuseram-se firmemente à regulamentação das

grandes empresas, defendida por ampla maioria da população, mostraram-se cerca de

quatro vezes mais inclinados a considerar a dívida pública a questão mais urgente para a

nação e apenas um quarto mais propensos a achar que o emprego é o tema mais

urgente. [86](#) Além disso, os muito ricos entre os ricos — o decil superior do 1% —,

comparados aos simplesmente ricos da amostra, foram os mais conservadores, preferindo

menos regulação econômica e o corte dos programas de bem-estar social, em especial a

previdência.[87](#)

Finalmente, embora as pesquisas de opinião entre super-ricos sejam raras, o estudo de

áreas adjacentes confirmam o resultado: os extremamente ricos são

extremamente

conservadores em matéria econômica: um estudo experimental recente revela que os

alunos da Escola de Direito de Yale (renda média dos pais de cerca de 150 mil dólares

por ano; salário esperado no primeiro emprego permanente em advocacia de cerca de

180 mil dólares na época da pesquisa)⁸⁸ pensam muitíssimo mais na eficiência do que na

igualdade, comparados aos norte-americanos comuns. ⁸⁹ Esses estudantes declaram

preferir o Partido Democrata numa proporção de dez para um, mas os democratas da

Escola de Direito de Yale se comportam como os republicanos no âmbito nacional, em

sua relutância a sacrificar a eficiência em favor da redistribuição. A Escola de Direito de

Yale não é uma exceção nesse aspecto. Uma pesquisa mais abrangente descobriu que o

fato de frequentar uma faculdade cujo corpo discente é rico é mais determinante para o

conservadorismo do aluno do que sua raça, gênero, religião, desempenho acadêmico ou

motivações declaradas de ganhar dinheiro ou conhecimentos. ⁹⁰ A pesquisa concluiu que

faculdades ricas levam seus alunos a se tornarem mais conservadores do ponto de vista

econômico e que essa influência é mais forte entre os estudantes mais ricos, ainda que

haja muitos indícios de que as faculdades de elite estimulam opiniões progressistas em

Essas divisões em conjunto constituem uma visão particular da elite, que separa dos

demais as inclinações naturais e o entendimento imaginativo dos norte-americanos ricos.

Essa visão de mundo combina ideias tradicionalmente progressistas quanto a privacidade,

diversidade e pluralismo com ideias tradicionalmente conservadoras quanto a trabalho,

produtividade e responsabilidade individual. Os ricos são mais propensos a aceitar

casamentos entre pessoas de mesmo sexo, direitos das mulheres e ações afirmativas e a se

opor à oração nas escolas e ao endurecimento das leis punitivas. São mais propensos que

os demais a defender impostos mais baixos e o livre comércio e a se opor a gastos sociais e

sindicatos. Essa visão de mundo reflete o que um comentarista chamou de uma “maior

atração que o livre mercado exerce sobre os abastados” 92 — levando em conta a

indiferença do livre mercado à religião e ao moralismo e sua hostilidade à regulação

estatal e à redistribuição.

Ou seja, os norte-americanos de elite são mais tendentes a acatar — e as classes média

e trabalhadora a rejeitar — aquilo que os historiadores chamam de liberalismo clássico

(nele incluída a variante neoliberal mais estrita e mais contemporânea). Essa ideologia —

o que não passa de um rodeio para dizer que as hierarquias

meritocráticas estão bem e

todas as demais não estão — atraí as elites de todas as profissões. Já levou Steve Jobs à

famosa afirmação de que “o Vale do Silício é uma meritocracia”; [93](#) leva o Goldman Sachs

a proclamar em vez de esconder sua agressiva luta pela riqueza;[94](#) e a Universidade de

Yale a aceitar alunos não brancos, mas combater a formação de agremiações de

funcionários e de alunos de pós-graduação. [95](#) Finalmente, a ideologia une as elites acima

da barreira partidária. Não surpreende, portanto, que Donald Trump, que combina

populismo xenófobo e conservadorismo social com hostilidade ao comércio e ao livre

mercado, seja tão rejeitado pela elite meritocrática.

Os ricos e os demais se distanciam cada vez mais não só em prática religiosa e em

política, mas também nos passatempos do dia a dia. De início, os norte-americanos cuja

renda familiar ultrapassa 100 mil dólares anuais gastam 40% menos de tempo em

descanso passivo do que os de renda inferior a 20 mil dólares. [96](#) (Mesmo entre

desempregados, os homens pouco instruídos passam mais ou menos onze horas por

semana a mais vendo televisão e dormindo do que os mais instruídos.)[97](#) Em comparação,

os ricos passam mais tempo se exercitando: o quintil superior dedica o dobro do tempo

semanal ao exercício do que o quintil médio e cinco vezes mais que o

quartil inferior.

Assim, a boa forma física passou a ser símbolo de status. 98

Mesmo depois de se adaptar a jornadas de trabalho mais prolongadas, os ricos passam

mais tempo sozinhos e menos tempo socializando que os demais. Quando socializam, sua

alta renda permite que escolham companhia, gravitando em torno de amigos (os que

estão no quartil superior de renda passam 5,2 mais noites por ano com amigos do que os

do quartil inferior), enquanto os demais preferem estar com família e vizinhos (os que

estão no quartil inferior, em relação ao superior, passam 4,6 mais noites por ano com a

família e 8,3 mais noites por ano com vizinhos). 99

Os ricos e os demais têm redes de contatos sociais bastante diferentes: as redes dos

ricos são vastas (nacionais e até mesmo internacionais), mas superficiais, e respondem a

um eu “móvel, até migratório” ou “cosmopolita”, enquanto a classe trabalhadora e a classe

média têm redes menores, porém mais profundas, e respondem a um “eu enraizado”. 100

Até atividades rotineiras, como cozinhar e conversar, separam os ricos dos demais. As

elites preparam novidades culinárias para impressionar pessoas que gostariam de

“conhecer melhor”, geralmente para fins de contato profissional; a classe média, em

comparação, prepara comida conhecida para dividir com a família e velhos amigos. 101

Os ricos tendem a hábitos formais e corteses de conversa, enquanto os demais se

orgulham da franqueza e de ir direto ao ponto.¹⁰²

Os ricos e os demais têm passatempos muito diversos. Os primeiros relatórios de

comportamento na internet mostram quanto as preocupações são divergentes: os ricos

pesquisam sobre tecnologia, vida fitness e viagens, enquanto os pobres pesquisam sobre

doenças crônicas, armas e religião.¹⁰³ A busca virtual encontra expressão paralela no

mundo real. Organizações estudantis na elitista Universidade da Califórnia em Berkeley

e na Universidade Estadual da Louisiana, de classe média, mostram o tamanho da

diferença. Entre as organizações estudantis de Berkeley, que não encontram equivalente

na Louisiana, estão a Anistia Internacional, a Coalizão Antitráfico, a Construção

Sustentável, a Associação Estudantil de Ciências Ambientais e a Embaixada Global de

Estudantes. As organizações estudantis da Universidade Estadual da Louisiana, que não

encontram equivalentes em Berkeley, são a Irmandade Cristã do Campo de Petróleo, o

Clube do Agronegócio e a Sociedade de Jogos de Guerra e do RPG.
¹⁰⁴

CONSUMO

As diferenças entre os ricos e os demais chegam até os mais banais objetos de consumo

cotidiano — roupas, utilidades domésticas, carros, eletrônicos e tudo o

que as pessoas

têm, os serviços que usam, os alimentos que consomem e os lugares onde compram todas

essas coisas.¹⁰⁵ Banais, mas importantes. O consumo doméstico nos Estados Unidos

responde por cerca de 70% do PIB, e os bens de consumo, portanto, dão o tom da

sociedade como um todo. ¹⁰⁶

Em meados do século XX, o tom era igualitário: a classe média podia manter seu

estilo de vida florescente, e o bom gosto (até mesmo a virtude) exigia que os ricos

emulassem a classe média. Hoje, pelo contrário, o consumo segrega os ricos dos demais, e

tanto o gosto quanto a moral afirmam cada vez mais o luxo. A separação é tanta que as

marcas que uma pessoa compra agora revelam mais sobre sua renda do que sobre sua

raça.¹⁰⁷

Durante a maior parte da história, as elites e as massas tiveram e consumiram coisas

diferentes, não apenas em quantidade, mas em qualidade. Na ordem feudal, a posse da

terra era prerrogativa de uma pequena casta e atribuía status de elite. ¹⁰⁸ A propriedade

absoluta da terra cabia exclusivamente ao monarca soberano situado no pináculo da elite.

As leis suntuárias regulavam uma infinidade de hábitos de consumo, proibindo, por

exemplo, qualquer pessoa que não fosse da elite de usar tecidos ou cores extravagantes e

de comer alimentos nobres. 109

As revoluções burguesas provocaram a erosão dessa ordem de consumo por casta

(algumas leis suntuárias procuraram deter a maré, tendo como objetivo declarado dar

mostra de riqueza comercial e não mais de aristocracia). 110 No começo do século XX, o

capitalismo acelerou o processo, de modo que, em meados do século, a distinção de casta

entre os hábitos de consumo do vértice e do meio tinha de fato se dissolvido.

No que diz respeito à terra e à habitação nos Estados Unidos, os programas de

governo de apoio à aquisição da casa própria elevaram os índices de propriedade de 44%,

em 1940, a 63%, em 1970.111 (Desde então, não houve mais aumentos importantes.)112

Carros, refrigeradores, fogões, lavadoras e secadoras de roupa e ares-condicionados já

eram de uso comum pela classe média na década de 1980. 113 Os norte-americanos de

meados do século XX compravam igualmente carros e relógios simples e comiam nos

mesmos restaurantes simples. Compravam produtos das mesmas marcas nas mesmas

lojas. Na década de 1970, três quartos dos adultos entravam numa loja Sears pelo menos

uma vez por ano e a metade das famílias norte-americanas tinha um cartão de crédito da

loja. 114

O gosto — e até a moral — veio para endossar fatos econômicos. As

casas que em

meados do século XX formaram St. Clair Shores e inúmeros subúrbios parecidos, junto

com a mobília modernista que havia dentro delas, empregavam deliberadamente

materiais, design e técnicas mais adequados à prosperidade discreta de uma vasta classe

média do que ao luxo dos ricos e à simplicidade dos pobres. Até mesmo os carros que

tornaram possível a vida nos subúrbios eram projetados e construídos para caber no

orçamento da classe média. A famosa prática de Henry Ford, que pagava a seus

trabalhadores o bastante para se tornarem seus fregueses, exigia também que ele

produzisse carros para o mercado de massa e não carros exclusivos, de modo que sua

qualidade e seu preço fizessem os trabalhadores desejarem e poderem comprar os

carros. [115](#) Em meados do século XX, os padrões estéticos que estavam por trás dessas

práticas tinham colonizado a cultura e se tornado exemplares. Sua influência era tanta

que se aplicava até mesmo à elite, como ocorreu quando a revista *Fortune* ridicularizou os

poucos líderes empresariais da época que — fosse em casarões de Newport, fosse em

mansões em Palm Beach — ainda almejavam uma vida no estilo da Era Dourada.

Hoje, a desigualdade meritocrática inverte essa tendência. A desigualdade no

consumo — entendida em termos de quantias de dinheiro bruto — acompanha a

desigualdade de renda, até mesmo no topo da distribuição de renda.¹¹⁶ O consumo

também separa os ricos e os demais para além dos números. Cada vez mais, os ricos e a

classe média compram coisas diferentes em lojas diferentes. Chegam até a pagar por

métodos diferentes.

Artigos baratos, pechinchas que atraem pessoas que batalham na obscuridade da

desigualdade econômica, estão cada vez mais presentes no consumo da classe média. O

varejo barato vende bens de consumo convencionais a famílias forçadas a fazer economia.

E o crédito barato permite à classe média, cujos salários estagnados já não atendem a suas

necessidades, financiar o consumo com empréstimos.

O varejo barato — supermercados de baixos preços, lojas de 1,99 e grandes redes —

aumentou astronomicamente nas últimas décadas. O Walmart, que tinha uma só loja em

1962, chegou a faturar 300 bilhões de dólares nos Estados Unidos em 2016. E as redes

Dollar General e Family Dollar experimentaram um crescimento anual médio de 9% e

7%, respectivamente, nos últimos anos. ¹¹⁷ Os clientes dessas três marcas ganham bem

menos — no caso da Family Dollar, cerca de 40% menos — que os clientes de outras

grandes redes menos populares, como a Target. ¹¹⁸ E a diferença de

renda em relação aos

clientes de alta renda de lojas menos populares é muito maior.
(Quando as grandes redes

substituem os trabalhadores semiqualeificados do varejo por
trabalhadores não

qualificados, contribuem diretamente para aumentar a demanda dos
produtos que

vendem. Assim como a decisão de Henry Ford de pagar a seus
empregados o bastante

para desejar e poder comprar seus carros, símbolo da economia
igualitária da Grande

Compressão, a prática do Walmart de pagar tão pouco a seus
empregados que eles não

possam comprar fora dos varejistas baratos é símbolo da economia
desigual de hoje.)¹¹⁹

O crédito barato também aumentou rapidamente, tornando-se parte
inseparável da

vida da classe média. O crédito consignado, com desconto em folha,
ilustra claramente

esse padrão e atende obviamente a pessoas incapazes de se sustentar,
mesmo semana a

semana.¹²⁰ A obriedade da insuficiência confere ao negócio um
cheiro pútrido, o que

não impediu seu aumento. O setor de empréstimos consignados
aumentou de menos de

quinhentas lojas, no começo da década de 1990, para 12 mil, em
2002, e 22 mil em

2016.¹²¹ Atualmente, há mais lojas de crédito nos Estados Unidos do
que franquias

McDonald's e Starbucks juntas. ¹²² Em 2012, os norte-americanos
gastavam 7,4 bilhões

de dólares em empréstimos consignados. 123

Essa exposição escancarada do crédito barato é apenas a ponta de um enorme iceberg.

As famílias de classe média de meados do século XX tinham uma poupança de peso, e,

até o fim da década de 1970, os 90% inferiores na distribuição de renda ainda tinham

uma taxa de poupança de 5% a 10%.124 Mas a partir de então a poupança desapareceu e

o crédito substituiu a renda, em boa medida, como fonte de financiamento do consumo

em ascensão. 125 O endividamento familiar aumentou rápido para esse grupo, chegando a

ultrapassar a renda no fim da década de 1990, com o endividamento acumulado mais

elevado entre o quinquagésimo e 75o percentis.126 O dinheiro dos empréstimos não é

gasto em supérfluos, mas vai sobretudo para despesas socialmente legítimas (ou até

mesmo necessárias) que, não obstante, excede a renda que o trabalho semiquualificado

pode obter. 127 Setenta por cento das famílias de renda média e baixa admitem que usam

o cartão de crédito como “rede de segurança” para pagar gastos indispensáveis como

despesas médicas e reparos da casa e do carro. 128 As famílias de classe média muito

comumente subsistem com base em consignados, necessários para cobrir a diferença cada

vez maior entre as necessidades e as reservas.

Quando observado contra o pano de fundo dos ganhos cada vez mais

incertos, [129](#) o

endividamento contraído para financiar o consumo projeta um espectro inevitável de

catástrofe. Como dizia Mr. Micawber, personagem de Charles Dickens, “renda anual, 20

libras; gasto anual, 19 libras, 19 shillings e 6 pence; resultado, felicidade. Renda anual, 20

libras; gasto anual, 20 libras e 6 pence; resultado, desgraça”. [130](#) Micawber foi preso por

dívidas, como ocorreu com o pai de Dickens. [131](#) Mais recentemente, os norte-americanos

de classe média enfrentam uma onda sem precedentes de execuções judiciais e

falências. [132](#)

A quantidade de cobranças judiciais chama a atenção: num ano recente, só na cidade

de Nova York, foram levados aos tribunais 320 mil casos de dívidas de consumo, número

quase igual a todos os casos apresentados em todos os tribunais federais naquele ano. [133](#)

Mesmo tendo sido afastada a ameaça de prisão, o endividamento continua sendo um

pesadelo para a classe média. E, assim como a prisão, as execuções judiciais e falências

lançam uma sombra para a vida inteira e até sobre gerações seguintes, rompendo

casamentos e desorientando filhos. Suas consequências são de tal monta que alguns

chegam a chamar a classe média por um novo nome: precariado. [134](#)

Já os artigos de luxo — que atraem os que estão no topo, à luz da desigualdade

econômica — dominam cada vez mais os gastos dos ricos e dão forma a sua autoimagem.

As normas e os hábitos que constituíam o contexto da sensibilidade da Fortune em

meados do século XX naufragaram sob a pressão da lógica interna da desigualdade

meritocrática; a elite meritocrática de hoje valoriza os excessos que a revista censurava

então. O gosto e a moral, alinhados com os novos fundamentos econômicos, desdenham

agora de coisas comuns, sem destaque ou simplesmente adequadas, e valorizam a

opulência distinta e extravagante.

A meritocracia tornou essa mudança inevitável. Quando a dedicação ao trabalho é

vista como honra, as elites meritocráticas não têm tempo de cultivar os hábitos de lazer

descritos por Veblen, e (juntamente com o trabalho intenso ostentatório) os artigos de

luxo mais que a exploração se tornam o principal caminho para se estabelecer a casta

social e econômica. [135](#) Os ricos agora consomem com ostentação para fazer brilhar sobre

sua fortuna a luz da desigualdade em ascensão. Objetos finos e caros tornam-se

expressões físicas de honra: uma materialização do trabalho e da personalidade alienada

da elite; a virtude meritocrática em carne e osso.

Isso fica mais evidente com as marcas que declaram abertamente sua luxuosa

exclusividade. Carros que custam dez vezes mais que um veículo

comum são

encontrados sem dificuldade e até bastante comuns nas grandes cidades de hoje. 136 A

Bentley Motors vendeu mais carros de preço superior a 150 mil dólares em 2014 do que

toda a indústria automobilística em 2000.137 Nos últimos anos, o Salão do Automóvel de

Genebra trouxe um número sem precedentes de carros de mais de 1 milhão de dólares

(inclusive um modelo da Lamborghini de 4 milhões de dólares). Uma pesquisa recente

feita pela Brand Finance concluiu que a Ferrari se tornou a marca “mais poderosa” do

mundo. 138 Da mesma forma, existem, hoje, lojas especializadas em relógios de dezenas

de milhares de dólares. 139 Fornos e refrigeradores de luxo — produzidos por empresas

como a Viking, Sub-Zero, Bertazzoni e La Cornue — custam de dez a cem vezes mais

que seus congêneres mais comuns. Um jantar nos melhores restaurantes de Nova York,

Washington e São Francisco pode custar facilmente cinquenta vezes mais que um jantar

comum — o French Laundry, aberto na década de 1990 para concretizar o “velho sonho

culinário” de seu chef, que era “estabelecer um endereço para a boa cozinha francesa no

Napa Valley”, custa pelo menos 310 dólares por pessoa, sem contar o vinho de 5 mil

dólares a garrafa, prontamente encontrado em sua adega. 140

No todo, as vendas no varejo de artigos luxuosos convencionais

cresceram mais ou

menos quatro vezes mais rápido que a economia como um todo, em média 10% ao ano a

partir de 1990.¹⁴¹ O Goldman Sachs prevê que as vendas vão continuar superando o

crescimento econômico daqui para a frente, dobrando na próxima década. ¹⁴² O preço

de cada artigo transporta os dados consolidados de vendas para vidas particulares em

concreto. Enquanto os preços dos artigos de luxo em meados do século XX eram

possivelmente acessíveis à classe média, em ocasiões especiais e mesmo quando alguém

desejava muito ter algo desse tipo (como um amante de carros, por exemplo), os preços

atuais levam os artigos de luxo para longe do alcance da classe média. Em meados do

século XX, o sargento O'Leary, da música de Billy Joel, podia pretender trocar seu

Chevy por um Cadillac.¹⁴³ Mas, hoje, uma pessoa sensata de classe média não pode

sonhar com um Bentley, ou usar um relógio Blancpain, ou cozinhar num fogão La

Cornue, ou comer no French Laundry.

O luxo expandiu radicalmente seu campo de ação. Uma grande variedade de artigos

que outrora estavam voltados para o consumo de massa ou da classe média se

transformou em artigos de luxo. O preço médio de um ingresso para um show de

Beyoncé em sua última turnê passava de 350 dólares,¹⁴⁴ e os

ingressos para jogos dos Los

Angeles Lakers, Dallas Cowboys e New York Yankees podem chegar facilmente a 200

dólares. 145 Além disso, estão sendo produzidos e vendidos tipos inteiramente novos de

artigos de luxo: navios de cruzeiro criam andares de elite com concierge privada e piscinas

de acesso proibido aos demais passageiros (ainda que pretendam usar pontos dos

programas de fidelidade); 146 os resorts implantam ingressos de acesso exclusivo para

atrações de público limitado que custam dez vezes mais que um ingresso comum; 147 as

companhias aéreas aumentam o luxo da primeira classe e transportam em Porsches,

entre os terminais aeroportuários, os passageiros que pagam mais, pois os aeroportos

constroem terminais separados, sem fila, para esses passageiros; 148 negócios todos novos

reivindicam bens nominalmente gratuitos para explorá-los — estacionamentos públicos

(Monkey Parking) ou reservas em restaurantes (Reservation Hop) — para os que podem

pagar. 149 (Esses novos negócios desencadeiam ressentimentos especialmente fortes, como

ocorre, quiçá de propósito, com a primeira classe dos aviões: a presença da cabine de

primeira classe aumenta a incidência de agressividade entre os que viajam na classe

econômica numa intensidade equivalente à de um atraso de nove horas e 29 minutos no

voo. Quando os passageiros na classe econômica passam pela primeira classe para chegar

a seus lugares, sua agressividade equivale à de um atraso de quinze horas.)[150](#)

Outros artigos e, principalmente serviços, que as pessoas em geral não associam ao

luxo — porque não envolvem volúpia hedonista — são também consumidos pelos ricos.

Escolas e faculdades privadas de elite são apenas um exemplo entre muitos outros. O

atendimento médico de concierge, que cobra uma quantia fixa por ano, paga pelo próprio

cliente e livre do teto de preço estipulado pelos planos de saúde, oferece serviços de luxo

personalizados. [151](#) Os altos honorários permitem a seus médicos atenderem mais ou

menos um quarto dos pacientes atendidos pelos médicos comuns, dar longas consultas

(ao contrário do hábito comum dos 15,7 minutos de duração média da visita)[152](#) e

atender no mesmo dia da solicitação, mesmo em fins de semana.[153](#) Alas hospitalares

para esse tipo de atendimento oferecem instalações semelhantes às de hotéis de luxo —

roupa de cama requintada, cardápios que incluem presunto de Parma e escalope de

vitela e mordomo pessoal — para clientes endinheirados que podem pagar milhares de

dólares por noite pelos cuidados médicos mais caros.[154](#) (Existem até mesmo dentistas de

luxo: um francês chamado Bernard Touati, por exemplo, conserta os dentes de oligarcas

e pop stars como Madonna num consultório em Paris instalado entre as butikues Chanel,

Dior e Prada. Cobra cerca de 2 mil dólares por uma simples obturação, embora Diane

von Furstenberg tenha pagado com um vale para retirar dois vestidos em sua butikue. [155](#)

Advogados, contadores e assessores de investimento, também contratados dentro do

modelo de concierge e sem intervenção de seguro, [156](#) oferecem serviços legais e financeiros

de luxo (inclusive elisão de impostos) a clientes ricos. [157](#) Até as compras de

supermercado das famílias de elite são diferentes. Os norte-americanos de alto status

socioeconômico consomem alimentos mais saudáveis (frutas, verduras, peixe, frutas

secas, grãos integrais e feijões) do que os de classe média, que por sua vez consomem

alimentos mais saudáveis do que os de baixa condição socioeconômica. Ambas as

diferenças estão aumentando, e, como de costume, a distância entre o topo e o meio é

maior do que entre o meio e a faixa inferior. [158](#)

Todos esses bens e serviços são consumidos quase que de forma exclusiva pelos ricos e,

certamente, como prática consciente da condição de elite que o consumo revela. Se as

elites veem o consumo como responsável (frutas e verduras), necessário (atendimento

médico) ou mesmo virtuoso (educação), isso apenas mostra com que profundidade os

ideais se apropriaram da ideia de luxo.

Finalmente, todas essas tendências juntas se reforçam mutuamente e acumulam

efeitos, de modo que cada vez mais os ricos e os demais comprem não apenas artigos

diferentes, mas de marcas diferentes, em lojas diferentes e pagam de formas diferentes.

Assim como ocorreu com o mercado de trabalho, a porção intermediária do mercado

de consumo está sendo literalmente esvaziada, enquanto o comércio se volta para os

extremos da simplicidade e do luxo. Restaurantes de classe média como o Olive Garden

e o Red Lobster lutam para sobreviver, enquanto redes de fast-food como a Taco Bell e

restaurantes grã-finos como o French Laundry prosperam. [159](#) Hotéis de classe média

(Best Western) avançam a um ritmo equivalente à metade do ritmo das marcas de luxo

(Four Seasons e St. Regis). E supermercados e lojas de departamentos (Sears e J. C.

Penney) entram em crise, enquanto lojas de pechinchas (Price Chopper, Dollar Tree,

Family Dollar) e de luxo (Whole Foods, Nordstrom, Barneys e Neiman Marcus) se

expandem, muitas vezes usando os mesmos locais físicos que as marcas de classe média

abandonaram. (A Barneys, como se sabe, abriu uma filial no local ocupado

anteriormente pela icônica loja de rua da Loehmann no Chelsea, em Nova York.)[160](#)

Até no caixa as elites se comportam de outra forma, usando salário ou poupança (o

1% mais rico poupa talvez um terço do que ganha)¹⁶¹ em vez de crédito. E quando

tomam empréstimos, os ricos usam a dívida (por exemplo, uma hipoteca a pagar em

trinta anos a juros fixos) para alavancar, não substituir sua renda, e multiplicar o retorno

financeiro de seus investimentos.

Quando se acumulam dessa forma, as diferenças geram não apenas distinção, mas

segregação. As escolas e universidades de elite separam alunos ricos de alunos de classe

média. O atendimento médico de concierge elimina a sala de espera e até mesmo a

experiência compartilhada de esperar numa sala comum. Mesmo para compras

aparentemente banais, lojas segmentadas não têm clientes nem produtos em comum.

A divisão de alimentos da Big Lots não tem adega de queijos, não vende carnes nobres

nem sorvete artesanal, enquanto a Whole Foods não vende Coca-Cola, cachorro-quente

ou ketchup Heinz. A Family Dollar e a Neiman Marcus não têm um só estilista em

comum. ¹⁶² E a Taco Bell e o French Laundry não usam nenhum ingrediente em

comum, nem mesmo o sal. ¹⁶³ Até quanto aos ingredientes, os dois restaurantes têm

modos de proceder separados por um oceano. O site da Taco Bell diz que seus

ingredientes “não têm nomes esquisitos”, mas são todos “seguros e aprovados pela Food

and Drug Administration (FDA)” .164 Uma pergunta sobre ingredientes enviada ao

French Laundry teve como resposta um livro de cinquenta páginas, com fotos coloridas e

autografado pelo chef, contando a história pessoal de cada fornecedor. A manteiga,

segundo o livro, vem de uma fazenda de Vermont cujo dono declara: “Para fazer

manteiga, é preciso que se esteja disposto a sacrificar um tanto de livre-arbítrio e viver de

acordo com as necessidades dos animais. ”165

A desigualdade meritocrática transformou o consumo de tal forma que consumidores

de elite e de classe média têm cada vez menos espaços e experiências em comum. Tudo

na vida se transforma segundo o modelo das cabines segregadas de avião. 166

LUGARES

A prosperidade de St. Clair Shores e a de Palo Alto, que pouco têm em comum,

exemplificam a geografia econômica dos Estados Unidos de meados do século XX.

Outras cidades eram parecidas. Em Sigmona Park, 167 na periferia de Washington, D.C.,

por exemplo, um jornalzinho de bairro publicado sem interrupção desde meados do

século XX revela que, no começo da década de 1970, um agrimensor, um major da

Marinha, um decorador, um cabeleireiro, um policial, um trabalhador

da manutenção e

um secretário moravam lado a lado na Overbrook Street.

A maior parte dos norte-americanos morava em comunidades semelhantes de classe

média, com diferenças determinadas mais pela cultura do que por renda e casta, e os

bairros deviam sua noção de pertencimento ao clima, à história e até a personagens que

moravam neles, muito mais do que a características econômicas.

A renda por região passou a convergir de forma sustentada entre o fim da Segunda

Guerra Mundial e o fim da década de 1970 (e essa convergência foi provavelmente

responsável por 30% da redução generalizada da desigualdade entre os salários que o país

experimentou ao longo daqueles anos).¹⁶⁸ Enquanto a região mais rica tinha uma renda

per capita de mais ou menos o dobro que a região mais pobre em 1945, a distância caiu

cerca de dois terços entre 1945 e 1979. ¹⁶⁹ Inclusive a riqueza se distribuía com equilíbrio

pelo mapa: em meados da década de 1960, entre as 25 regiões metropolitanas mais ricas

do país estavam Rockford, Illinois; Milwaukee, Wisconsin; Ann Arbor, Michigan; e

Cleveland, Ohio. ¹⁷⁰

Essas tendências expressavam a lógica econômica da produção de meados do século

XX em termos geográficos. A elite rentista tinha razões econômicas para viver perto dos

ativos físicos que sustentavam sua renda. Tanto as terras agrícolas quanto as máquinas

industriais e fábricas estavam geograficamente dispersas, muitas vezes por necessidade.

Isso levava os donos do capital a se distribuírem por todo o país, expandindo seu espaço

físico. E, como as elites de meados do século XX se diluíam — pós-graduados, por

exemplo, estavam distribuídos de maneira mais ou menos uniforme entre as cidades¹⁷¹

—, a classe média predominava em praticamente toda parte. A geografia econômica

tornou inevitável a convergência entre a elite de meados do século XX e a classe média,

já que a diluição da elite e a tênue hierarquia levavam à mistura social através das linhas

de classe. Assim como a infância de Bill Clinton e a de George Bush se replicavam em

diferentes bairros por todo o país, impôs-se um “padrão de vida norte-americano

único”. ¹⁷²

Atualmente, a desigualdade meritocrática inverte essas forças. Trabalhadores

supraordenados levam consigo seu capital humano, e só podem encontrar empregos que

paguem salários de elite trabalhando juntos em estreita proximidade física. Assim, a

produção intensiva se beneficia da economia de aglomeração e em especial da

transferência de conhecimento. ¹⁷³ A nova elite exige, ainda, uma estrutura de formação

coletiva, compreendendo escolas e locais de atividades extracurriculares que transmitam

com eficácia seu capital humano aos filhos. Finalmente, os artigos de luxo que a elite

prefere só podem ser oferecidos em locais onde haja uma grande concentração de

consumidores ricos, como nas grandes cidades prósperas. Essas forças concentram a nova

elite geograficamente e segregam os Estados Unidos agora pela renda. 174

Para começar, a elite está trocando o campo pela cidade. (A classe média, pelo

contrário, fica onde está, de modo que a mudança atualmente é uma marca da elite.)175

Em 1970, os norte-americanos das áreas urbanas e rurais tinham níveis de instrução

semelhantes; no novo milênio, adultos jovens das áreas rurais tinham menos da metade

da probabilidade de ter diploma superior, na comparação com os adultos jovens das

cidades médias. 176 E a diferença se acentuou a partir de então. 177 Isso representa uma fuga de cérebros do campo comparável à emigração que retarda o desenvolvimento

econômico em muitos países pobres.178

A migração da elite está gerando diferenças na educação e no perfil de renda mesmo

dentro das cidades, já que os pós-graduados e os que ganham altos salários se concentram

em algumas grandes metrópoles. 179 Na virada do milênio, havia 62 regiões

metropolitanas nas quais menos de 17% dos adultos tinham diploma superior e 32

regiões nas quais mais de 34% tinham pós-graduação. 180 Algumas cidades muito

conhecidas têm ainda mais força para atrair ou repelir trabalhadores qualificados. Menos

de 10% dos moradores de Detroit têm diploma de curso superior; 181 em comparação,

em média 50% dos moradores de Austin, Boston, São Francisco, San Jose e Washington,

D.C. têm. 182 A cidade de Nova York teve um crescimento de 73% no número de

trabalhadores com educação superior entre 1980 e 2010, enquanto o número de

trabalhadores sem diploma de curso superior caiu 15%. 183 E cerca da metade dos casais

em que ambos têm formação superior mora numas poucas cidades grandes. 184

A renda, na meritocracia, acompanha a educação. Com efeito, só a diferença entre a

concessão de patentes (um excelente indicador da educação da população) responde por

cerca de um terço da variação de salários entre as diversas regiões.185 Portanto, não

surpreende que, entre 1980 e 2012, a proporção entre a renda média das cidades e a

média nacional tenha aumentado cerca de 50% em Nova York, 40% em Washington e

cerca de 30% em São Francisco. 186 De modo mais geral, a partir de 1990, as dez regiões

metropolitanas de mais alto nível de instrução tiveram o dobro do aumento na renda per

capita comparadas às dez regiões metropolitanas de mais baixo nível de instrução.187 E os

trabalhadores das cidades de maior nível de instrução recebem salários equivalentes, em

média, ao dobro dos salários na cidades de mais baixo nível de instrução. 188

O valor dos imóveis e aluguéis acompanha a tendência.189 A possibilidade de uma

casa num ponto de elite de Boston, Nova York, São Francisco ou Washington, ou mesmo

Palo Alto, custar apenas o dobro do preço de uma casa média nova na área rural — ou

em St. Clair Shores — tornou-se absurda. Até o aluguel nesses lugares está fora do

alcance da classe média: os aluguéis em Los Angeles, São Francisco, Miami e Nova York

custam hoje, respectivamente, 49%, 47%, 44,5% e 41% da renda já elevada nessas cidades

(comparados a 34,1%, 24,7%, 26,5% e 23,7% em 2000). 190 Para cada aumento de 1% na

proporção entre pós-graduados e não pós-graduados numa cidade, os aluguéis sobem

0,6%. 191 A classe média na atualidade simplesmente não pode bancar a moradia em

cidades de elite.

O isolamento geográfico das classes continua ainda mais estrito, já que ricos e não

ricos ficam cada vez mais separados, mesmo dentro de uma mesma cidade. Em 1970,

cerca de dois terços dos norte-americanos moravam em bairros de classe média,

enquanto eles são apenas dois quintos hoje. 192 No mesmo período, a quantidade de

norte-americanos que viviam em bairros ricos ou pobres dobrou. 193
De modo geral, tanto

ricos quanto pobres ficaram bem mais concentrados por área
censitária nos últimos

quarenta anos:194 os índices demográficos da segregação residencial
por renda e

instrução aumentaram em pelo menos 25% e 100%, respectivamente,
a partir de

1970. 195 Até os bairros mistos tornaram-se menos mistos: entre 1970
e 1990, a

quantidade de vizinhos de uma família pobre média que também eram
pobres e a de

vizinhos de uma família média rica que também eram ricos dobrou e
aumentou um

quinto, respectivamente. 196

A segregação socioeconômica é particularmente extrema no topo da
distribuição de

renda. No Upper East Side, em Nova York, a quantidade de adultos
com diploma

universitário mais do que triplicou entre 1960 e 2006, chegando a
74%. 197 Da mesma

forma, entre os 9,1 milhões de norte-americanos com 25 anos ou mais
que vivem nos 5%

dos bairros de mais alta renda e mais instrução, 198 63% têm diploma
de curso superior e

a renda média domiciliar é de 141 mil dólares anuais. Os bairros
próximos aumentam

ainda mais o isolamento da elite. Cerca de 80% dos moradores de
bairros situados nos 5%

de mais alta renda e mais instrução vivem em guetos, e normalmente
os bairros que

rodeiam esses bairros de elite situam-se, por sua vez, no 86o percentil por renda e

instrução. A associação entre a elite e certos bairros é uma via de mão dupla: lembremos

que metade dos ex-alunos de Harvard, Princeton e Yale mora nos 5% dos bairros mais

ricos e de maior instrução. 199 Profissionais de elite pós-graduados200 moram em lugares

ainda mais prósperos. Três quintos dos pós-graduados pela Escola de Administração de

Harvard moram nos 5% dos bairros mais ricos.

A segregação física catalisa outros tipos de segregação. Educação e renda, juntas,

trazem conforto e qualidade de vida em geral — para dar uma forma geográfica à

divergência cultural já mencionada. As cidades mais ricas e mais instruídas se orgulham

de sua maior expectativa de vida, baixos índices de criminalidade, menos poluição e mais

influência política.201 Talvez mais importante: pais meritocráticos se valem da

segregação econômica para blindar os filhos contra a disfuncionalidade e a desintegração

familiar que são fatos da vida para as camadas menos estáveis no restante da sociedade.

Noventa por cento das crianças dos bairros de elite que são criadas por casais

permanentes constituídos por seus pais biológicos praticamente não têm amigos ou

vizinhos que não sejam como elas. Os portões e os seguranças que controlam o crime nos

bairros ricos devem receber a maior parte da atenção daqueles que deploram a

desigualdade. Mas o mecanismo de maior impacto gerado pela autossegregação da elite

não é de segurança, e sim o valor dos aluguéis e das casas.

É difícil reunir todos esses componentes numa única estrutura, mas, segundo uma

estimativa, a qualidade do entorno e outras comodidades associadas a cidades ricas e

instruídas levam a desigualdade referente ao bem-estar a ser 30% mais elevada do que a

desigualdade da renda em dólares.²⁰² A desigualdade econômica gera ecossistemas

totalmente diferentes para ricos e não ricos. Portanto, não surpreende que tenha

transformado não apenas os fatos da mobilidade geográfica, mas também os motivos que

estão por trás disso: enquanto os norte-americanos no passado mudavam de cidade em

busca de um clima melhor, agora se mudam para ter a sua volta gente como eles. ²⁰³

Por fim, esses desdobramentos atingem não apenas aspectos da vida, mas são

transmitidos a gerações. Bairros pobres dificultam e bairros ricos facilitam a educação

adequada para que os filhos cheguem à idade adulta como elite. Mais uma vez, essas

influências são importantes e se aplicam a todas as faixas de distribuição de renda. No

segmento inferior, a mobilidade social é mais alta nas cidades em que os pobres se

encontram dispersos entre famílias de classe média e ricas, em bairros habitados por

pessoas de rendas diversas, que estão em vias de extinção. 204 E, subindo na escala da

distribuição de renda, bairros ricos apresentam a extraordinária distância entre a

educação do topo e a do segmento médio, que está na raiz do imenso desvio para a

riqueza que favorece os alunos das universidades de elite.

Cada cidade e cada bairro replicam essas tendências a seu modo, refletindo padrões

que geralmente nascem de seu próprio senso de lugar. Mas, ao contrário do que ocorria

em meados do século XX, os dados referentes a renda e casta agora revelam e

determinam muita coisa sobre um lugar. Inclusive cidades que continuam sendo de

classe média, como St. Clair Shores, tornaram-se o que são hoje de maneiras distintas e

não homogêneas — literalmente notáveis por terem poucos moradores de fato ricos e

poucos de fato pobres. E muitas cidades subiram ou desceram na ordem de castas para

tornarem-se identificadas como ricas ou pobres. Tendências econômicas, e não traços de

personalidade, determinam como são os lugares agora.

A Overbrook Street, por sua vez, seguiu o mesmo caminho de Palo Alto. Atualmente,

a renda média familiar anual em Sigmona Park é de mais de 100 mil dólares e 60% de

seus adultos residentes têm diploma universitário. A Overbrook Street

é habitada por

advogados, médicos e servidores públicos de alto escalão. 205

FIT ZGERALD E HEMINGWAY REDIVIVOS

Na cultura norte-americana de meados do século XX, as diferenças econômicas entre as

duas famílias não faziam com que a experiência de vida de Bill Clinton e de George

Bush na infância fosse tão diferente — eles viviam numa sociedade de classe média,

assim como a maior parte de sua geração.

Já a vida da filha de Bill Clinton, Chelsea, e as das filhas de Bush, Barbara e Jenna,

foram determinadas pela nova condição de elite de suas famílias, o que as tornou

irreconhecíveis tanto para os filhos da classe média de hoje quanto para a elite da geração

de seus pais. Chelsea Clinton frequentou uma escola particular no ensino médio (antes

dela a última criança a morar na Casa Branca, Amy, filha de Jimmy Carter, frequentava

uma escola pública) e depois as universidades Stanford, Colúmbia e Oxford.206 Depois

de concluir os estudos, ela trabalhou na McKinsey & Company, de consultoria

empresarial, e na multinacional de investimentos Avenue Capital Group. 207 O marido

de Chelsea — filho de dois membros da Câmara dos Representantes que ficaram amigos

dos pais dela em Washington — também estudou em Stanford e Oxford, trabalhou para

o banco Goldman Sachs e depois fundou seu fundo de hedge.[208](#) Eles se conheceram num

retiro de fim de semana para convidados seletos em Hilton Head Island; casaram-se em

Astor Court, propriedade de vinte hectares construída durante a última Era Dourada,

num promontório debruçado sobre o rio Hudson (Chelsea usou um vestido assinado por

Vera Wang); e gastaram mais de 10 milhões de dólares num apartamento (como era de

esperar, em Manhattan).[209](#)

Barbara Bush formou-se pela Universidade de Yale e trabalhou em museus de design

e em organizações internacionais de desenvolvimento. Jenna Bush também trabalhou

para organizações filantrópicas internacionais, publicou um livro sobre seu trabalho e foi

correspondente da NBC. O marido de Jenna — cujo pai teve ocupações diversas como

secretário-assistente de educação, vice-governador da Virgínia e presidente do Partido

Republicano na Virgínia — trabalha para a Kohlberg Kravis Roberts, grande firma de

participações privadas, especializada em compra e venda de empresas endividadas. Eles

se casaram num altar de pedra em cruz especialmente encomendado para a ocasião.[210](#)

Nenhuma das filhas de Clinton ou Bush viveu num ambiente de classe média. E,

assim como Bill Clinton e George Bush exemplificaram os Estados Unidos de meados do

século XX, suas filhas são o reflexo de sua geração e dos novos tempos: típicas da elite de

hoje, no máximo um caso extremo de uma tendência mais ampla, mas em nenhum caso

excepcional. 211

As consequências da desigualdade meritocrática sobre a vida dos ricos e dos demais já

não se limitam a renda e riqueza, entendidas como quantias abstratas de dinheiro. A

meritocracia constitui um sistema de castas, que divide os ricos e os demais em mundos

separados e estranhos. Não é de estranhar que, como os ricos e os demais trabalham, se

casam, têm filhos, praticam sua religião e se reúnem de maneiras diversas, abra-se entre

eles uma enorme brecha — separando-os não apenas quanto aos hábitos externos, mas

em sua vida interior, gerando neles esperanças e receios diferentes. Os norte-americanos

de menos instrução exibem menos confiança, têm menos participação na vida cívica e

maior pessimismo quanto ao futuro do que seus concidadãos mais instruídos. E essas

diferenças são maiores nos Estados Unidos do que na maior parte (em algumas

dimensões, em praticamente todas) das outras economias avançadas.

212

Os poucos migrantes de classe que cruzam a barreira meritocrática na atualidade

mostram o tamanho da brecha, e as pressões pelo fato de serem estranhos atingem os

grandes aspectos e os pequenos detalhes da vida deles. Até no interior das faculdades de

elite, alunos de origem mais pobre casam-se com colegas em menor proporção do que os

estudantes de origem mais rica, por exemplo. 213 E os serviços exigidos aos bolsistas,

geralmente na execução de tarefas convencionalmente tidas como da classe trabalhadora,

são executados como pequenas humilhações. (A afronta se intensifica ainda mais porque

os estudantes de elite estão tão voltados para a riqueza que muitos dos que recebem ajuda

financeira vêm de famílias ricas o bastante para compreenderem a prestação de serviços

não apenas como algo distante de suas aspirações, mas também de sua experiência de

classe.)214 Um aluno da Yale College que recebe ajuda financeira reclamou

recentemente que “a Yale tem a capacidade de levar as pessoas a fazer coisas

desagradáveis e a agradecer por isso215 — serviços de escritório, de biblioteca, todos

aqueles que executei contra a minha vontade, mas não pude evitar, porque não sou rico o

bastante para ser dono de meu próprio tempo”. O tom preocupado e até mesmo rude da

queixa enfatiza ainda mais a insustentável posição de classe do aluno: um estranho que

não pode bancar a vida que tanto seus professores quanto seus pares esperam dele.

Grupos de afinidade dos alunos menos privilegiados — os da Escola de Direito de Yale

são chamados “profissionais de primeira geração” — tentam absorver as tensões desse

dilema. 216 Mas a meritocracia tem tal poder ideológico que esses grupos não conseguem

decidir se querem pôr abaixo a estrutura de classes ou abrir para seus membros o

caminho que leva à elite. As universidades enfrentam a imagem espelhada desse

problema: querem afirmar a origem de seus alunos da classe trabalhadora e de classe

média, mas, ao contrário do que acontece em relação a outras minorias, elas não podem

pretender desmontar a hierarquia meritocrática cuja constituição é sua missão

principal.217

O enclausuramento meritocrático da elite tornou-se tão generalizado que os

migrantes de classe agora se definem em termos de sua relação com a elite (como nem

Bill Clinton nem George Bush precisaram fazer). Nas palavras de um formando quando

retornou a sua comunidade de origem: “Eu me sinto como se tivesse trocado de time em

algum jogo muito importante. ”218

A metáfora da mudança de time resume a essência da experiência de vida da

desigualdade geral. Como a meritocracia não admite superposição entre a vida dos ricos

e a dos demais, não há terreno intermediário que as classes possam compartilhar, ou

mesmo onde possam se encontrar.

Uma última e mais literal medida da desigualdade geral diz respeito à saúde e à

longevidade dos ricos e dos que vivem do outro lado. Esses dados não podem

proporcionar uma dimensão exata, está claro, mas oferecem “um bom indicador geral do

privilégio acumulado”. 219 Os dados clínicos levam ao resultado do privilégio

meritocrático.

Os ricos e instruídos relatam limitações muito menores na atividade física

decorrentes de problemas de saúde, distúrbios de visão, doenças cardíacas, alterações

psicológicas, obesidade e mal-estares generalizados do que os pobres e a classe média (e a

diferença entre os ricos e a classe média se equipara à diferença entre a classe média e os

pobres). 220 Os norte-americanos de elite estão fumando muito menos que os demais — o

número de fumantes entre os que frequentaram alguma faculdade é de mais ou menos a

metade dos que têm apenas o ensino médio ou abandonaram o ensino médio (entre estes

dois últimos grupos, a taxa de fumantes é praticamente a mesma). 221 Além disso, quando

ficam doentes, os norte-americanos de elite recebem tratamento médico diferenciado,

separado não apenas em relação aos pobres, mas também à classe média. 222 Até mesmo

os dentes agora indicam renda e status, mais ou menos como a altura no Antigo Regime.

Os ricos gastam mais de 1 bilhão de dólares por ano em odontologia cosmética, enquanto

os pobres, e os de classe média recorrem cada vez mais a clínicas dentárias de caridade (e

mesmo à emergência hospitalar), de forma que um quinto dos norte-americanos de mais

de 65 anos já não tem nenhum dente natural. Ter bons dentes tornou-se aquilo que um

paciente de classe média de uma clínica de caridade chamou de “revelador sinal

ostensivo de riqueza”. [223](#)

Essas e outras diferenças no âmbito da saúde geram diferenças enormes e cada vez

maiores na expectativa de vida. Entre 1999 e 2003, a mortalidade entre brancos não

latinos de meia-idade e ensino médio ou menos subiu, mas permaneceu estável entre os

que tinham ensino superior incompleto e continuou em queda entre os que tinham

ensino superior ou mais. [224](#) Com efeito, a mortalidade dos norte-americanos menos

instruídos subiu a tal ponto que superou a queda da mortalidade entre os instruídos, de

modo que a mortalidade geral subiu cerca de 0,5% ao ano, revertendo duas décadas de

queda de 2% ao ano. [225](#)

De modo mais geral, entre 1980 e 2010, a expectativa de vida (aos cinquenta anos)

dos dois quintis inferiores da população quanto à distribuição de renda permaneceu

estável ou caiu levemente para os homens, mas caiu

significativamente para as mulheres

(a queda chegou a cerca de quatro anos para as mulheres do quintil inferior); a

expectativa de vida dos dois quintis intermediários subiu para os homens e continuou

estável ou caiu levemente para as mulheres; e a expectativa de vida do quintil superior

subiu bastante para homens e mulheres. [226](#) A diferença da expectativa de vida entre o

quintil superior e o quintil inferior aumentou sete anos para homens (de cinco para doze

anos) e nove anos (de quatro para treze) para as mulheres.[227](#)

Até na elite, os muito ricos vivem mais do que os apenas ricos, e a diferença entre

muito ricos e ricos vem aumentando. Tanto para homens quanto para mulheres, a

diferença de expectativa de vida aos 25 anos, entre pessoas com diploma superior ou

mais e pessoas com ensino superior incompleto, é maior do que a diferença entre as

pessoas com ensino superior incompleto e as que têm apenas o ensino médio. [228](#) Com

efeito, tanto para homens quanto para mulheres, a taxa de mortalidade é

acentuadamente menor no 1% mais rico do que dentro nos 5% mais ricos, e menor nos

5% superiores do que entre os 10% superiores. [229](#) Essas diferenças têm aumentado. Entre

o começo da década de 1980 e meados da década de 2000, a diferença que separa o 1%

mais rico dos 10% mais ricos praticamente dobrou. [230](#)

Por fim, e inevitavelmente, considerando os lugares onde vivem os ricos e os demais,

essas tendências tomam uma forma geográfica: a diferença na expectativa de vida entre

quem nasce num estado rico como Connecticut e num estado pobre como o Mississippi

está perto de seis anos. Enquanto ²³¹ a duração da vida aumenta continuamente em

lugares ricos, declina em lugares pobres. A duração da vida das mulheres no leste do

Kentucky, por exemplo, caiu mais de um ano entre 2007 e 2011. ²³²

Para entender o tamanho dessa vantagem meritocrática agregada, considere-se que a

diferença na expectativa de vida nos Estados Unidos e na Nicarágua é de cerca de quatro

anos ²³³ e que a cura de todos os pacientes com câncer aumentaria a expectativa de vida

apenas nessa mesma proporção. ²³⁴

Embora Hemingway tenha vencido a discussão com Fitzgerald em meados do século

XX, a desigualdade meritocrática cada vez mais avaliza a opinião de Fitzgerald. Um

estilo de vida perpassa o corpo de uma pessoa da mesma forma que a carne nos envolve

com suas decisões. ²³⁵ Hoje em dia, até o corpo dos ricos é diferente do corpo dos demais.

A diferença é tão grande que os ricos e os demais poderiam muito bem viver em

países distintos.

CAPÍTULO 8

A BOLA DE NEVE DA DESIGUALDADE

A partir da década de 1970, a classe média norte-americana, surpreendida pela

estagnação dos salários, ficou sem dinheiro e começou a fazer empréstimos para manter o

padrão de vida.

Mesmo com o salário médio congelado, imperativos econômicos e sociais

determinavam que o consumo da classe média devia continuar aumentando. Ideais de

progresso nacional profundamente enraizados criaram a necessidade de que cada

geração melhorasse em relação à geração precedente. E o consumo progressivo da classe

média continuou necessário para manter a demanda agregada de que dependem o

emprego e o crescimento numa economia baseada no consumo. ¹ Ao mesmo tempo, a

Revolução de Reagan rejeitava uma redistribuição direta que favorecesse a classe média

em detrimento dos ricos, e os impostos tornaram-se de fato menos progressivos.

A colisão entre o imperativo esmagador que incentivou o consumo da classe média a

superar o nível capaz de ser mantido pelos salários estagnados e a implacável objeção à

redistribuição definitiva deixaram poucas alternativas. Uma pessoa que não tem

aumento de renda só pode aumentar seu consumo se roubar, mendigar ou pedir

emprestado. Como o roubo generalizado estava fora de questão e a

caridade tinha

chegado ao limite, a junção entre a inflexível determinação de tornar os impostos

menores e não progressivos e a exigência imperiosa de que o consumo médio devia

aumentar mesmo com a renda média estacionada levou a uma expansão do

endividamento privado.² Enquanto isso, o aumento das rendas mais elevadas produzia

um excesso de poupança para a nova elite econômica, gerando uma pronta

disponibilidade de dinheiro para emprestar, mesmo no caso de gente rica

ideologicamente contrária à redistribuição definitiva.³ Quando a renda estagnada se

defronta com a determinação de manter a elevação do consumo sem que haja

redistribuição, segue-se, por uma lógica praticamente atuarial, o inexorável

endividamento. ⁴ Dessa forma, a maior desigualdade econômica aumentou radicalmente

a demanda de uma reengenharia financeira, e essa nova demanda (somada a outras

razões)⁵ fez com que o setor financeiro crescesse rápido.

O governo apoiou ativamente os dois lados dessa equação, no atacado e no varejo.

Uma política monetária frouxa, a tolerância a bolhas de ativos e a promessa de proteger

os investidores quando as bolhas estourassem favoreceram o consumo da classe média

fundado em endividamento. ⁶ Outras medidas atendiam aos mesmos

objetivos em

contextos específicos. O governo Clinton, por exemplo, modificou as regras hipotecárias

federais para promover “estratégias de financiamento alimentadas pela criatividade⁷ e

recursos dos setores público e privado” que pudessem “superar [...] as barreiras

financeiras à aquisição da casa própria”. ⁸ O governo se sentia particularmente motivado

a incentivar o crédito a pessoas a que “faltava [...] numerário suficiente para dar a

entrada exigida” ⁹ e que “não tinham renda suficiente para os pagamentos mensais” dos

financiamentos tradicionais.

Essa política deu certo — quase sempre de imediato. Quando as baixas taxas de juros

inflaram o preço dos imóveis, por exemplo, as famílias tomaram empréstados entre 25 e

30 centavos para cada dólar da valorização do preço da moradia. ¹⁰ Em conjunto, essas

políticas transformaram as bases do consumo da classe média. Esta, em meados do século

XX, financiava com renda seu padrão de vida em ascensão. Mas, a partir da década de

1970, o consumo da classe média passou a ser financiado pelo endividamento.

O padrão é inequívoco. A renda média dos 90% inferiores da população em

distribuição de renda subiu com firmeza (mais ou menos em consonância com o

consumo) entre 1940 e 1975, e nesse ponto parou de subir quase que

por completo,

enquanto o consumo continuava seu lento crescimento. A dívida média, em comparação,

subiu menos do que a renda entre 1940 e 1975, mas, poucos anos depois de a renda parar

de aumentar, deu um grande salto (mais uma vez, em consonância com o consumo). Em

outras palavras, o endividamento da classe média descreveu uma curva ascendente

enquanto sua renda se achatava, e o endividamento aumentou para cobrir a brecha

aberta entre renda e consumo quando as famílias de classe média tiveram os salários

estagnados.[XVI](#) A escala do endividamento acompanhou a transposição da renda do meio

para o topo.[11](#)

Como observou o economista Joseph Stiglitz, ganhador do prêmio Nobel, “o impacto

negativo da estagnação da renda real e o aumento da desigualdade de renda[12](#) [...] foram

em larga medida compensados pela inovação financeira [...] e pela política monetária

leniente que aumentou a capacidade de consumo das famílias por meio do crédito [...].

Assim, a base de apoio da bolha foi a política monetária expansionista aliada a uma

inovação do setor financeiro, que levou a preços cada vez mais altos os ativos que

proporcionaram às famílias um acesso virtualmente ilimitado ao crédito”. Se o padrão de

vida nos Estados Unidos em meados do século XX era sustentado pela

renda, e o padrão

de vida da classe média europeia cada vez mais é sustentado pela redistribuição de renda

promovida pelos governos, a classe média norte-americana cada vez mais se apoia em

empréstimos. A afirmação segundo a qual o poder de compra domiciliar tornou-se

funcionalmente equivalente ao crédito consignado é uma verdade literal.

Na crista dessa onda de crédito induzido pela desigualdade, o setor financeiro chegou

à importância que tem hoje e estendeu-se à macroeconomia norte-americana, que atraiu

dinheiro novo para o setor — não em gotas, sequer como um rio, mas como um gêiser. A

parte do Produto Interno Bruto (PIB) correspondente a serviços financeiros

praticamente dobrou a partir de 1970. 13 As finanças contribuem com cerca de um

décimo dos resultados econômicos nacionais e começam a adquirir o mesmo peso da

indústria manufatureira no PIB. 14

Esses desdobramentos transferiram o centro de gravidade da economia norte-

americana da Main Street, identificada com empreendimentos que envolvem produtos

físicos, para a Wall Street das grandes transações financeiras. Atividades econômicas

como agricultura, comércio atacadista e varejista e manufatura, que produzem bens e

serviços, tornaram-se relativamente menos importantes comparadas a

serviços bancários,

mercado de títulos, gestão de investimentos e seguros, que criam e transferem a demanda

de dinheiro. 15 Até grandes potências industriais tradicionais acabaram dominadas por

seus subprodutos financeiros. A mais lucrativa divisão da General Motors, nos anos que

levaram à crise, era sua subsidiária financeira, a GMAC. 16 Na General Motors, o

consumo da classe média baseado em endividamento asfixiou a produção industrial da

Main Street. 17

Ao todo, cerca de um quarto do excepcional crescimento do setor financeiro deve-se

diretamente ao aumento do crédito pessoal induzido pela desigualdade, em especial à

explosão das hipotecas residenciais — embora o crédito ao consumidor, nele incluídos os

cartões de crédito e débito, também tenham contribuído bastante para esse

crescimento. 18 A metade do crescimento do setor financeiro veio de um outro lado da

desigualdade econômica, através dos aumentos dos lucros do mercado de títulos. 19 A

explosão do mercado de títulos foi impulsionada sobretudo pelo crescimento dos serviços

de gestão de ativos — com crescimento particularmente rápido nas empresas de

participações privadas, empresas de capital de risco e fundos de hedge — que por sua

própria índole atendem os ricos cujos ativos elas gerenciam. Com

efeito, o mais rápido

crescimento dentro da área de gestão de ativos deu-se na renda fixa, normalmente

produzida pela securitização — só as hipotecas residenciais securitizadas responderam

por mais ou menos metade de todos os títulos lastreados em ativos emitidos entre 2000 e

2008²⁰ — o que evidencia o lado oculto do endividamento familiar em ascensão. ²¹ Em

contraste, as funções que tradicionalmente geravam lucros para o setor de títulos nos

tempos mais igualitários de meados do século XX — tarifas e comissões comerciais,

ganhos no comércio e taxas de subscrição de títulos — passaram a responder por parcelas

menores do PIB nesse período.²²

Não seria exagero dizer, fazendo coro a um destacado comentarista, que, na época da

crise de 2007, “todo o edifício” do mercado financeiro norte-americano “repousava sobre

o mercado habitacional”. ²³ O mercado habitacional, por sua vez, repousava no

endividamento. E o endividamento, mais uma vez, repousava sobre a desigualdade

econômica. ²⁴

Mais ou menos no mesmo momento histórico em que a demanda no setor financeiro

explodiu, chegou a Wall Street uma nova força de trabalho superqualificada. Esses

trabalhadores supraordenados transformaram o modo como se faziam negócios no

âmbito financeiro, trazendo inovações que favoreciam suas técnicas de elite.

Quando a primeira leva de trabalhadores das finanças superqualificados chegou a

Wall Street, no fim da década de 1970, eles foram chamados de “cientistas de foguete”

(rocket scientists) pelos mais antigos (ainda calcados sobre o modelo semiqualficado

típico de meados do século XX). E eles eram isso mesmo. Imperativos militares

associados à Segunda Guerra Mundial e à Guerra Fria — à invenção do radar, ao Projeto

Manhattan de construção da bomba atômica, às armas e à corrida espacial — tinham

convencido os Estados Unidos da época de que físicos e engenheiros de altíssima

qualificação eram essenciais para a prosperidade e a segurança da nação. O

Departamento de Defesa e o Departamento de Energia começaram a financiar com

liberalidade a pesquisa de ponta, aumentando em tamanho e qualidade o corpo docente

acadêmico durante as décadas de 1950 e 1960.²⁵

No entanto, depois que os Estados Unidos ganharam a corrida espacial, houve uma

distensão com a hoje extinta União Soviética e a corrida armamentista perdeu força,

enquanto a impopularidade do conflito no Vietnã levava a opinião pública a se opor à

“ciência a serviço da guerra” ²⁶ A maré se voltou contra as aplicações militares que

tinham impulsionado a pesquisa científica, o governo cortou o financiamento e a

pesquisa cessou. 27 Toda uma geração de novos ph.D.s em física e engenharia ficou sem

emprego acadêmico. 28 A nova leva de trabalhadores superqualificados ficou sem

demanda.

De início, empresas da área de energia e de comunicações, principalmente a Exxon e

os Bell Labs, absorveram a nova força de trabalho superqualificada.29 Mas, em 1980,

Wall Street reconheceu que físicos e engenheiros seriam capazes de criar e empregar

novas tecnologias financeiras e passou a convocá-los — muitas vezes literalmente. Um

físico que de início entrou para o setor financeiro e acabou se tornando diretor-geral do

Goldman Sachs lembra que recebeu uma porção de ofertas de emprego “que pagavam

mais de 150 mil dólares anuais [...] um dinheirão, na época, para um ex-físico que

ganhava menos de 50 mil”. 30

Quando os cientistas de foguete chegaram a Wall Street, transformaram

radicalmente o modus operandi do setor. De uma hora para outra, a nova força de

trabalho superqualificada fez com que técnicas financeiras complexas — muitas delas já

conhecidas em teoria, mas difíceis demais para serem usadas por trabalhadores

semiquualificados — se tornassem viáveis. A combinação entre a força

de trabalho de que

o setor financeiro precisava para se reconstruir e os serviços que os físicos e engenheiros

podiam oferecer foi de uma felicidade incrível: a matemática financeira se parece muito

com a matemática usada pela física, e a ética de trabalho pragmática dos físicos e

engenheiros faz com que se disponham especialmente a incursionar por outras

subdisciplinas que não as suas, descobrir soluções improvisadas para problemas práticos e

seguir em frente. [31](#) O setor financeiro tinha encontrado um novo tipo de capital humano

— “matemáticos, profissionais de modelagem financeira e programadores de

computador que se orgulhavam da capacidade de se adaptar a novos campos e pôr em

prática seus conhecimentos” [32](#) — que servia perfeitamente as suas necessidades em

ascensão.

Tudo isso desencadeou inovações que havia muito estavam latentes. Os avanços

teóricos fundamentais que embasam o sofisticado setor financeiro moderno (o modelo

de precificação de ativos financeiros e o modelo de Black-Scholes, nos quais se baseiam a

alocação de ativos para a formação de uma carteira e a determinação do preço de opções

e outros derivativos) foram realizados entre a década de 1950 e o começo da década de

1970, um quarto de século antes de o setor financeiro ser

transformado em setor

superqualificado capaz de implementar esses avanços.³³ (Na verdade, as ideias básicas

que estão por trás desses modelos, relacionadas a quantificação, classificação e

reestruturação do risco, existem desde a época em que Pascal e outros matemáticos

franceses inventaram a moderna teoria da probabilidade — curiosidade desencadeada

pelas solicitações de jogadores da aristocracia que pretendiam avaliar e manipular suas

chances de acertar apostas.)³⁴ Agora, depois de dormentes por um quarto de século (ou

três séculos) na condição de possibilidades apenas meramente teóricas, essas ideias

encontraram uma força de trabalho financeira capaz de saber lidar com elas e uma

sociedade ávida pelos serviços que possibilitaram. ³⁵

As inovações práticas vieram em seguida, com quarenta produtos e práticas

financeiras essencialmente novos introduzidos entre 1970 e 1982.³⁶ Os inovadores

ficaram ricos. No começo da década de 1980, por exemplo, trabalhadores

superqualificados do banco de investimentos Drexel Burnham Lambert inauguraram o

mercado de títulos de alto rendimento: “Não havia no mundo outra empresa que

soubesse precificar um junk bond”, lembra um membro da Drexel, o que tornou

imensamente lucrativo o negócio com esses títulos de renda fixa de

alta volatilidade. 37

Os lucros atraíram a concorrência de novos trabalhadores superqualificados, e a

concorrência estimulou mais inovação, inclusive títulos hipotecários que foram tão

lucrativos no começo da década de 2000 e nas plataformas de negociações de alta

frequência quanto são hoje. 38

Essas inovações expulsaram do setor financeiro os trabalhadores semiquualificados de

classe média, que foram substituídos por trabalhadores superqualificados. A

securitização, mais uma vez, levou os bancos a dispensarem os operadores de crédito

tradicionais, a gerenciarem o risco agregado e a adotarem a cobertura de riscos de crédito

específicos, tornando dispensáveis as decisões tomadas pelos operadores de crédito

tradicionais.39 Com efeito, praticamente todo o aumento do crédito hipotecário ao

longo das três últimas décadas ocorreu sem a colaboração de funcionários

semiquualificados, com uso de tecnologia financeira, securitização e venda a sistemas

bancários paralelos (shadow banks) e a outros investidores.40 O crédito pessoal agregado

concedido por bancos dentro do modelo de meados do século XX representava a mesma

porcentagem do PIB em 2007 e 1980, apesar do endividamento pessoal em massa.

O casamento entre educação de elite e sistema financeiro estava

celebrado. O modelo

modorrento, semiqualficado e de classe média do setor deu lugar ao crescimento rápido,

à inovação constante e a uma força de trabalho de superelite (altamente qualificada e

extraordinariamente remunerada). A transformação foi tão generalizada que mudou a

cultura e a linguagem do setor: trabalhadores à moda antiga e autodidatas, como analistas

técnicos e tipsters, foram superados por novos analistas quantitativos com instrução

formal e títulos concedidos por universidades. Wall Street começou a dominar as

contratações dos formados pela Ivy League, e os grandes grupos financeiros passaram a

ser controlados por físicos, matemáticos e engenheiros, muitos deles com ph.D. 41 O setor

financeiro nunca mais seria o mesmo.

Ao abandonar o modelo de crescimento de meados do século XX, que contratava

mais trabalhadores semiqualficados, a participação do setor financeiro no PIB cresceu,

simultaneamente a uma queda na oferta de empregos. Com trabalhadores de alta

qualificação, em menor número e capazes de gerar mais receita, os lucros do setor

começaram a subir e seus trabalhadores de elite ficaram ricos. Hoje, “o talento é a

commodity mais preciosa em Wall Street; 42 é o que [os bancos] vendem, portanto é por

ele também que têm de pagar”. Os salários consomem cerca da

metade da receita líquida

de uma típica empresa de Wall Street. 43 O trabalhador médio do sistema financeiro

ganha, hoje, 70% mais que o trabalhador médio de outros setores (as vantagens salariais

na área financeira para os que têm formação universitária equivalem a cerca do dobro

das vantagens dos demais trabalhadores).44 E os trabalhadores das finanças são maioria

no grupo dos realmente ricos. Hoje, as enormes rendas dos trabalhadores de elite do

setor exacerbam a desigualdade econômica, aumentando as necessidades que o setor

atende.

Essa visão estilizada passa por cima de muitas complexidades, mas capta uma

importante verdade central aplicável não apenas ao setor financeiro, mas a toda a

economia. As tecnologias exigentes em termos de qualificação, responsáveis pelos salários

astronômicos dos trabalhadores supraordenados, não saíram do nada — de fora do

sistema meritocrático. Pelo contrário, o próprio surgimento dos trabalhadores

superqualificados induziu as inovações que agora favorecem sua formação de elite. Uma

oferta cada vez maior de meritocratas estimula sua demanda.

A desigualdade meritocrática aumenta. E a meritocracia monta e reforça sua cilada

por meio de uma série de retroalimentações. A mais importante delas é a que liga os dois

pilares básicos da desigualdade meritocrática: a educação excepcional que as crianças

ricas recebem na escola e os salários extraordinários que essa qualificação de elite sustenta

no trabalho.

O retorno da qualificação racionaliza a obsessão da elite pela instrução. Pais e filhos

aceitam uma educação opressiva para garantir empregos brilhantes, evitar empregos

opacos e transmitir sua casta às gerações seguintes. Dessa forma, o trabalho reconstrói a

família a sua imagem. 45

A excepcional qualificação da elite, por sua vez, racionaliza o fetiche do mercado de

trabalho pela qualificação. Mais obviamente, a meritocracia promove a inovação. Os

inovadores precisam de preparo, muito preparo, e a abrangência e a escala da pesquisa e

do desenvolvimento aumentam quando a educação meritocrática forma uma categoria

de inovadores — os físicos que chegaram a Wall Street — e cria um “setor de pesquisa e

desenvolvimento” .46 Menos óbvio, mas não menos importante: a meritocracia orienta a

inovação, determinando não só quantas novas tecnologias são inventadas, mas quais e de

que categorias. A meritocracia orienta a inovação tecnológica para a qualificação porque

trabalhadores supraordenados minuciosamente preparados e intensamente motivados

podem usar as inovações voltadas para a qualificação de modo

particularmente

produtivo e rentável, em nítido contraste com a elite aristocrática.
(Imagine-se pedir a

Bertie Wooster que lide com obrigações de dívida colateralizadas.) A
educação

meritocrática simultaneamente cria inovadores e lhes oferece um
propósito a buscar.

Dessa forma, a família também reconstrói o trabalho a sua imagem.

A retroalimentação entre a educação de elite e o trabalho de elite não
é responsável

por toda a desigualdade econômica, claro, nem mesmo por toda a
desigualdade

meritocrática. Não obstante, é o mecanismo central que domina a vida
social e

econômica da atualidade. A desigualdade meritocrática não se impõe
autocorreção nem

limites; pelo contrário, assim que sobe um degrau, novas
desigualdades decorrem

inevitavelmente das anteriores. O fetiche do trabalho pela qualificação
induz os pais de

elite a darem aos filhos uma educação excepcional, e os trabalhadores
supraordenados

orientam o arco da inovação para que o fetiche pela qualificação
aumente.

O ciclo continua, e a desigualdade meritocrática cresce como bola de
neve ao longo

das gerações, ganhando tamanho, massa e impulso enquanto rola pela
encosta da história.

A REINVENÇÃO DA ADMINISTRAÇÃO

A rede de supermercados Safeway foi fundada pelo filho de um
ministro da Igreja

Batista que implantou o comércio de gêneros alimentícios por autoatendimento,

estimulado pela percepção de que as mercearias que vendiam a crédito aumentavam os

preços, incentivando o endividamento e a dependência para as famílias. 47 O fundador,

M. B. Skaggs, diria tempos depois que, “em 1919, eu nunca tinha visto uma loja de

autoatendimento, 48 mas o plano fazia sentido. A medida de meu progresso seria dada

pela possibilidade de oferecer melhores serviços, reduzir o desperdício, satisfazer as

necessidades de meus clientes e beneficiá-los com essa economia”. Durante décadas —

passando por expansões, contrações e reestruturações —, a Safeway (nome que significa

“caminho seguro” ou “jeito certo”) anunciou-se com slogans como “Pegue o Safeway”;

“Compre do Safeway” 49; e “Safeway dá segurança”. 50

Ao longo desse período, a empresa funcionou dentro do modelo de meados do século

XX, adotando o que a revista Fortune, numa matéria de 1940 ilustrada pelo fotógrafo

Ansel Adams, chamou de “fórmula simples de sucesso:51 ela se comporta como se fosse

operada para favorecer seus produtores, empregados e consumidores”. Essa fórmula não

era uma frase vazia. Os relatórios anuais da empresa em 1939, 1940 e 1941, por exemplo,

anunciavam com orgulho que, embora a cada ano diminuísse o número de lojas Safeway

em funcionamento, nenhum funcionário da empresa tinha sido demitido. [52](#) Em 1968, a

Safeway empenhou-se em salvar uma cooperativa de alimentos concorrente que atendia

ao bairro Bayview-Hunters Point [53](#) em São Francisco. Em 1972, ficou em primeiro lugar

entre os varejistas da área de alimentos “pela responsabilidade social e pela atenção ao

interesse público” [54](#) E, no começo da década de 1970, concedeu licença remunerada a

um diretor e a um vice-presidente para que trabalhassem com a Aliança Nacional de

Empresários num programa de emergência que pretendia criar meio milhão de bons

empregos para trabalhadores de minorias carentes. [55](#)

Nesse período, os mais altos executivos da Safeway mantinham ligação estreita com o

restante da empresa. O relatório anual de 1965, que celebrava o quadragésimo

aniversário da empresa, anunciava com orgulho que o presidente da Safeway tinha

trabalhado para ela durante todos esses quarenta anos, tendo começado como atendente

em meio período em 1926, ano da incorporação da empresa, e subido até chegar à

presidência. [56](#) A política da Safeway permitia e até incentivava essa trajetória: “Pregamos

e vivemos o desenvolvimento das pessoas”, [57](#) anunciava a empresa; “prevemos

sistematicamente a necessidade de gerentes treinados e experientes; nós os identificamos

e lhes damos o treinamento e a experiência que os qualificam para as exigências

complexas da atualidade; e criamos oportunidades de ascensão para eles.” As

oportunidades realmente apareciam: em 1939, todos os gerentes de divisão da Safeway,

com exceção de dois, tinham começado como caixas da empresa. Das duas exceções, um

tinha começado como técnico em contabilidade e o outro como auxiliar de padaria. [58](#)

A folha de pagamento da Safeway era bastante equilibrada: um gerente de divisão

podia levar para casa, entre salário e bônus, a metade dos vencimentos do CEO. [59](#) E os

CEOs eram bem pagos, mas sem exagero: entre 1956 e 1964, a Safeway pagou

anualmente a seu CEO, Robert Magowan, 135 mil dólares, o equivalente a 1,2 milhão

em valores de 2018[60](#) — uma boa quantia, mas muito menos do que ganha um CEO hoje

em dia. A revista Fortune, resumindo a cultura da empresa, declarou que “a Safeway

racionalizou sua técnica com um conceito de negócio tão saudável que, quando atua em

consonância consigo mesma, faz um exercício de relações públicas”. [61](#)

Finalmente, a política da Safeway é adequada a suas circunstâncias sociais. A força de

trabalho do século XIX — com baixos índices de alfabetização, poucos trabalhadores

com ensino médio e praticamente ninguém com formação universitária — não tinha a

qualificação necessária para assumir ou ensinar tarefas gerenciais, e as empresas da época

(como a Durant-Dort Carriage Company), portanto, se arranjavam sem gerentes. Mas

no século XX, com o ensino médio universalizado, a explosão do ensino universitário no

pós-guerra e o treinamento oferecido no próprio trabalho contribuíram para a formação

de uma vasta categoria de trabalhadores capazes de desempenhar funções

administrativas básicas. 62 Na época, a valorização da ociosidade pelas elites e a

mediocridade das universidades pouco disputadas produziram altos executivos sem

disposição e sem capacidade de assumir uma carga administrativa excepcional. A

tecnologia administrativa dispersa e as hierarquias corporativas rígidas adotadas pela

Safeway (e por outras empresas de meados do século XX, entre elas a GM) mais uma vez

combinaram perfeitamente com o perfil de sua força de trabalho.

Contra esse pano de fundo, a partir do fim da década de 1970 e com uma aceleração

na década seguinte, uma série de inovações interligadas — na área de finanças, do direito

e na própria administração — reformulou a corporação norte-americana e inaugurou

um novo estilo de administração: mais meritocrático do que democrático, com a renda

firmemente concentrada no extremo superior.

Em primeiro lugar, as empresas mudaram a forma de financiar seus

negócios. Em

meados do século XX, as empresas investiam a maior parte dos lucros em suas próprias

atividades em vez de distribuí-los aos acionistas ou pagar a credores.

63 Essa prática

permitia que as empresas financiassem praticamente todos os seus investimentos a partir

de recursos internos e não de dinheiro levantado nos mercados de capitais. 64 Mas, com a

financeirização generalizada da economia, as empresas começaram a levantar capital

operacional por empréstimos. 65 Em geral, as empresas de capital aberto de hoje retêm

uma pequena parcela de seus ganhos e financiam menos de um quarto dos gastos com

lucros passados. 66

Essa mudança exige que as empresas de hoje dirijam seus lucros ao pagamento de

credores em obediência a um cronograma fixo. Com efeito, parte da questão do

financiamento da dívida (principalmente se combinada com a recompra de ações)

consiste em obrigar os administradores a produzir as receitas necessárias para o

pagamento de credores e a dar preferência aos donos e não aos demais acionistas. 67 Os

altos executivos perderam a liberdade de ação garantida por uma grande reserva e um

fluxo constante de ganhos, e agora enfrentam novas pressões para aumentar os resultados

financeiros da empresa, em particular por enxugamento da folha de

pagamento, que

atinge todos os que estejam abaixo deles. Em meados do século XX, o distanciamento das

empresas em relação ao mercado de capitais era tão efetivo que o princípio da “separação

entre propriedade e controle” ⁶⁸ tornou-se o ideal organizador da administração na

época. Hoje, a estrutura de capital das empresas responsabiliza em grande medida a

administração ante os investidores ativos.

Em segundo lugar, as novas tecnologias jurídicas criaram o mercado de controle

corporativo de que se valem os invasores corporativos (raiders) — normalmente e não

apenas em casos excepcionais — para disciplinar a administração que fracasse na

maximização dos proventos do acionista.⁶⁹ A disciplina chega por muitos mecanismos,

dentre os quais o mais importante seja talvez a compra alavancada — uma situação na

qual alguém que procura adquirir o controle de uma empresa usa os ativos da própria

empresa-alvo para garantir o empréstimo que lhe permitirá comprar suas ações. A partir

da década de 1980, as compras alavancadas aumentaram muito a pressão a que os

invasores corporativos em potencial submetiam os administradores.⁷⁰

Escritórios de advocacia como Wachtell, Lipton, Rosen & Katz e Skadden, Arps,

Slate, Meagher & Flom criaram o arcabouço legal para implementar o investimento

ativistaXVII em grande escala. 71 E bancos de investimentos, como o Drexel Burnham Lambert, e empresas de participações privadas, como a Kohlberg Kravis Roberts &

Company, adotaram e ampliaram as táticas dos primeiros raiders corporativos, levando

esses personagens das margens excêntricas do sistema financeiro ao centro sedutor de

Wall Street. O volume em dólares de fusões e aquisições nos Estados Unidos — que dá

uma boa medida, ainda que aproximada, do total do ativismo dos acionistas —

aumentou cerca de 200% entre 1982 e 1987 (anos comparáveis no ciclo empresarial)⁷² e

depois cerca de 500% entre 1988 e 1999.⁷³ Em 1990, um terço das quinhentas empresas

da lista da revista Fortune tinha sido alvo de uma oferta de compra hostil, e dois terços

delas acharam essa oferta ameaçadora o bastante para justificar a implementação de

medidas de prevenção contra a compra alavancada. ⁷⁴

Em terceiro lugar, essas inovações financeiras e jurídicas induziram inovações

administrativas, por meio das quais as empresas substituíram as tecnologias democráticas

de administração aplicadas em meados do século XX pelas tecnologias meritocráticas

que dominam a administração de hoje. A mudança quanto ao comando dos resultados

da empresa levou a uma transformação imensa, concreta e prática no ambiente de

trabalho corporativo. ⁷⁵

O mercado de controle corporativo não incentiva diretamente os trabalhadores de

fora da alta administração da empresa. Os acionistas ficam muito distantes das operações

internas da empresa para poder monitorar ou controlar diretamente esses trabalhadores;

na verdade, é o distanciamento que os faz acionistas e não administradores.⁷⁶ Ao mesmo

tempo, o mercado de controle corporativo cria fortes incentivos para altos executivos: os

acionistas podem monitorar o desempenho dos altos executivos e aplicar o método de

punição (a ameaça de demissão)⁷⁷ e recompensa (pacotes de ações e opções como

pagamento)⁷⁸ para forçar a liderança de uma empresa a maximizar seu valor. Essa lógica

mostra a distinção administrativa entre trabalhadores que não pertencem à elite, vistos

como um custo para os acionistas, e a elite dotada de capacidade gerencial, que,

adequadamente estimulada, é vista como lucro.⁷⁹ O mercado de controle corporativo,

portanto, induz as inovações na tecnologia administrativa que acabaram com a função

administrativa dispersa do regime vigente em meados do século XX em favor da

concentração da governança no topo da hierarquia corporativa já achatada.

Essas inovações entrelaçadas transformaram a empresa norte-americana, substituindo

práticas democráticas pela hierarquia meritocrática. ⁸⁰ O sistema financeiro remodelou a

governança corporativa a sua imagem, levando o fetiche da qualificação a empresas de

fora da área financeira. Seria possível dizer, informalmente, que a própria governança

corporativa se financiou. ⁸¹

Assim como as inovações transformadoras no setor financeiro, as inovações em

cascatas que estão por trás da revolução administrativa não surgiram espontaneamente.

Pelo contrário, todas e cada uma delas foram geradas no interior da meritocracia, pelo

novo contingente de trabalhadores superqualificados — e para ele — que saiu das novas

escolas e universidades meritocráticas.

Os instrumentos financeiros pelos quais os invasores corporativos conseguem seus

objetivos, como outras inovações financeiras já enumeradas, exigem trabalhadores

superqualificados que os construam, precifiquem e negociem. (Não é coincidência que a

explosão de aquisições tenha se dado com a ascensão dos traders em bancos como o

Drexel Burnham Lambert.)

As novas tecnologias jurídicas que criaram o mercado de controle corporativo

precisaram de advogados superqualificados para desenvolvê-las e levá-las à prática. Os

escritórios de advocacia mais coerentes na criação e no desenvolvimento dessas inovações

— Wachtell, Skadden — eram fortemente meritocráticos. Em meados do século XX,

eles se situaram deliberadamente longe da elite jurídica aristocrática, rejeitando a

discriminação baseada em berço e religião que as firmas da época praticavam. [82](#) Hoje em

dia, o Wachtell converteu-se na personificação da advocacia meritocrática de elite, que

contrata apenas os melhores pós-graduados das escolas de ponta. [83](#) Seus concorrentes

mais próximos também cultivam uma reputação meritocrática e

disputam ativamente os

talentos da área jurídica. 84

O mais importante: um invasor corporativo consegue melhorar o desempenho

econômico de uma empresa-alvo ou elevar o preço de suas ações apenas se puder

substituir seus administradores por profissionais especialistas habilidosos. Toda a ideia de

ativismo acionista depende dessa capacidade administrativa aumentada de elite, que dá

aos invasores seu fundamento econômico. Isso requer um pronto contingente de

administradores stakhanovistas superqualificados e competentes, dispostos a exercer

efetivamente os imensos poderes de comando que uma empresa requer (sem o auxílio de

gerentes intermediários).

Portanto, não foi por acaso que a explosão de fusões e aquisições da década de 1980

tenha coincidido com a expansão e o reposicionamento das instituições produtoras de

competência administrativa. Os principais funcionários da área chegaram a se destacar

justamente nesse período e levaram a perspectiva dos mercados financeiros para suas

empresas.⁸⁵ Tanto as escolas de administração que conferem MBAs quanto as empresas

de consultoria administrativa — com maior destaque para a McKinsey, Bain &

Company e o Boston Consulting Group (BCG) —, por meio das quais os MBAs dão

apoio técnico essencial aos altos executivos na hierarquia corporativa achatada,

experimentaram um crescimento transformador.

A consultoria administrativa, em especial, mudou a ponto de ficar irreconhecível. O

setor de consultoria amadurecia⁸⁶ ao longo da Segunda Guerra Mundial e adotou

plenamente as normas elásticas da elite aristocrática.⁸⁷ Inclusive a McKinsey continuou

sendo uma organização aristocrática. Só veio a contratar seu primeiro MBA por Harvard

em 1953 e continuou exigindo a seus consultores que usassem chapéu de feltro até que o

presidente Kennedy deixou de usá-lo. ⁸⁸

Na época, à medida que a economia de meados do século XX se esgotava, a

McKinsey deu início a uma campanha para garantir sua condição de elite. Em 1965 e

1966, pôs anúncios no The New York Times e na revista Time com o propósito expresso

de atrair milhares de candidatos que pudessem ser rejeitados; ⁸⁹ e, ao longo da década de

1970, passou a aplicar a seus próprios negócios métodos de análise estritamente baseados

em produtividade. ⁹⁰ Na mesma década, Bruce Henderson, “conhecido elitista” do

Boston Consulting Group, anunciou no jornal da Escola de Administração de Harvard

que pretendia contratar “não apenas os convencionais, mas os bolsistas — titulares de

bolsas de estudos Rhodes, Marshall, Baker (os 5% melhores da

categoria)”. 91

Atualmente, 25% dos pós-graduados pelas melhores escolas de administração entram

para empresas de consultoria de elite, 92 e o principal tópico de discussão nos painéis de

orientação profissional nos cursos de pós-graduação é a opção entre “bancos de

investimentos ou consultoria”. 93

O talento que inundou a consultoria administrativa fez da gerência intermediária seu

alvo preferencial, procurando abertamente “fomentar uma estratificação nas empresas e

na sociedade”, 94 induzida não “pela experiência dos cabelos brancos no setor, mas pelo brilho das ideias e pela óbvia incandescência das pessoas que as expunham,95 ainda que

essas pessoas tivessem 28 anos de idade”. Os consultores atacaram a gerência

intermediária com uma vertiginosa bateria de métodos analíticos registrados e muitas

vezes exclusivos.

A Escola Sloan de Administração do MIT, em parceria com o braço de consultoria

da Computer Sciences Corporation, desenvolveu um processo chamado “reengenharia

corporativa”, com o qual se pretendia “desmembrar uma organização em suas partes

componentes e voltar a reunir algumas delas para criar uma nova máquina”. 96 As partes

que sobram e ficam de fora da nova máquina em geral correspondem a gerências

intermediárias. E muitas empresas, como a GTE, a Apple e a Pacific

Bell, mencionam

expressamente a reengenharia como responsável pelo enxugamento de pessoal.⁹⁷ A

McKinsey, por sua vez, criou a “análise de valor dos custos gerais”, ⁹⁸ que a firma

considera expressamente uma resposta ao excesso de gerenciamento intermediário⁹⁹ na

empresa de meados do século XX. A McKinsey reconhece que seu “processo, embora

ágil, não é indolor.¹⁰⁰ Como normalmente de 70% a 85% dos custos gerais referem-se a

pessoal, a maior parte de sua redução decorre de cortes da força de trabalho [não ligada à

produção], o que exige decisões cruéis”.

O mantra da consultoria administrativa permaneceu decididamente meritocrático,

legitimando o corte de empregos. Nas palavras de um historiador, os consultores

ênfaticam que “estamos nisso todos juntos, ¹⁰¹ mas alguns caras são mais espertos que

outros e merecem mais dinheiro”. Dessa forma, a administração meritocrática

“contribuiu para o sabor mais amargo do capitalismo de hoje”. ¹⁰² Banqueiros, advogados

e consultores superqualificados incentivaram as inovações administrativas que favorecem

a superqualificação.

Por fim, todas essas inovações administrativas mais uma vez têm raízes no perfil de

qualificação dos executivos norte-americanos. ¹⁰³ A educação meritocrática criou um

quadro de trabalhadores superqualificados capazes de dirigir empresas, mesmo grandes e

complexas, sem recorrer a uma hierarquia estruturada sobre o gerenciamento

intermediário, dispostos ainda a trabalhar com uma dedicação que as elites do passado

teriam achado degradante. Esses trabalhadores incubaram as inovações nas áreas

financeira, jurídica e administrativa, que subtraem poder e renda dos trabalhadores

comuns para concentrá-los nos altos executivos. 104

A Safeway, por exemplo, mostra também essa evolução recente na administração. A

personalidade da empresa mudou radicalmente em 1986, quando, apesar de um franco

aumento no preço de suas ações e nos dividendos pagos e de seu lucro recorde, sucumbiu

a uma transação alavancada.105 A nova declaração de princípios da empresa, anunciada

no saguão de suas instalações, substituiu os antigos slogans pela promessa de “retornos

direcionados sobre o investimento”. 106

Divisões da empresa foram extintas, levando ao fechamento de lojas (muitas vezes em

comunidades empobrecidas) e custando empregos.107 Quando a divisão de Dallas foi

fechada, cerca de 9 mil empregados foram demitidos (com tempo médio de dezessete

anos na empresa). 108 O gerenciamento intermediário foi radicalmente reduzido — a

Safeway dispensou de sua sede muitos empregados reconhecidamente

“muito bons” e

acabou pagando milhões de dólares por demissões ilícitas. [109](#)

A governança de elite vem cada vez mais de fora da empresa. O CEO atual da

Safeway tem formação em contabilidade e conseguiu o cargo depois de dirigir a empresa

concorrente que adquiriu a Safeway por meio de uma fusão.[110](#) Seu antecessor chegou à

empresa depois de vinte anos nos setores de transporte e energia. [111](#) Os principais

executivos da empresa ficaram acentuadamente ricos. O salário anual do CEO da

Safeway aumentou 40% no ano seguinte à fusão; seu bônus praticamente triplicou,

passando de 40% a 110% sobre o salário-base.[112](#) O aumento dessas compensações

tornou-se constante e só cresceu ao longo do tempo.[113](#) Em 2014, o CEO da Safeway

recebeu 8.982.429 de dólares no total, cerca de dez vezes o que recebia seu antecessor na

década de 1960.[114](#)

POR QUE A INOVAÇÃO ATUAL FAVORECE A QUALIFICAÇÃO

As novas tecnologias nem sempre favoreceram trabalhadores qualificados. Quando a

renda da elite ainda dependia do capital, a inovação pesava contra o trabalho qualificado.

As tecnologias que inauguraram a Revolução Industrial substituíram a produção

artesanal por métodos de fabricação que consistiam em desdobrar tarefas complexas em

passos mais simples a serem executados por trabalhadores de menor especialização. Os

artesãos qualificados entenderam isso e resistiram. No fim do século XVIII, em Leeds,

Inglaterra, os artesãos da tecelagem perceberam que o uso sistemático de teares

automatizados faria com que fossem substituídos por trabalhadores menos qualificados e

com baixos salários. Os tecelões se organizaram (num grupo que passou a ser conhecido

como “luddistas”) e publicaram petições contra as “geringonças” nos jornais da cidade.

Ao perceberem que seus argumentos eram impotentes para defender os empregos, eles

fizeram uma campanha de sabotagem e manifestações contra os teares mecânicos.¹¹⁵

A tendência à substituição de mão de obra especializada aprofundou-se com firmeza

na industrialização, à medida que “muitos dos grandes avanços tecnológicos do século

XIX¹¹⁶ [...] trocaram artesãos altamente qualificados por capital físico, matérias-primas

e força de trabalho não qualificada”. Na fabricação de armas, por exemplo, a madeira

barata das florestas norte-americanas, em conjunto com os tornos mecânicos, permitiu

que os fabricantes substituíssem a mão de obra especializada, que as produzia

manualmente, pela produção em massa, executada por trabalhadores não qualificados

que montavam peças pré-fabricadas. ¹¹⁷

E as armas não eram exceção: “Açougueiros, padeiros, sopradores de vidro, sapateiros

e ferreiros também tiveram seu trabalho artesanal substancialmente alterado pelo sistema

fábrica, pelas máquinas e pela automação. ”¹¹⁸ A tendência que prejudicava os artesãos

qualificados continuou no começo do século XX. Na década de 1910, por exemplo, a

utilização da linha de montagem permitiu que a Ford Motor Company construísse

carros sem os mecânicos artesãos que antes predominavam na produção.¹¹⁹

Em meados do século XX, quando a sindicalização dos trabalhadores de fábricas

começou a enfrentar o capital e a sustentar a prosperidade da classe média, os defensores

da igualdade chegaram a receber bem a inovação. Os pensadores da época supunham que

a inovação tecnológica favoreceria os trabalhadores de classe média e desviariam a renda

do capital para o trabalho. Além disso, como disse Joseph Spengler numa matéria de

1953 para o *American Journal of Sociology*, eles acreditavam que “um decréscimo na

parte da renda nacional que iria para a propriedade,¹²⁰ somado a um aumento da parte

referente a salários, tende a vir acompanhado de uma queda na desigualdade de renda”.

Quando as linhas do combate econômico foram traçadas, com base na disputa entre

capital e trabalho semiquualificado, os defensores da igualdade passaram a ver a inovação

com simpatia.

A história recente do sistema financeiro e da administração mostra por que a

inovação mudou de rumo e agora é contrária à igualdade econômica.
121 Nos dois casos,

uma oferta cada vez maior de trabalho supraordenado, representado pela nova educação

meritocrática da elite, alterou a curva da inovação em favor da qualificação desses

trabalhadores. Quando as linhas de combate foram retraçadas devido ao novo conflito

entre trabalhadores semiqualeificados e superqualificados, a inovação mudou de rumo,

favorecendo a qualificação e promovendo desigualdade.

Essa mudança decorre de uma lógica interna compreensível. Os inovadores não são

pessoas imparciais: trabalham num meio social e têm interesses econômicos e humanos.

O contexto em que vivem determina quais pensamentos e ideias, dentre um imenso

conjunto de possibilidades imaginativas, escolherão para desvendar e então tirar da

prancheta para desenvolver e pôr em prática. 122 Isso se aplica principalmente a

inovações da produção que, pela própria índole, não são buscadas pelo amor ao saber

(mesmo que isso fosse possível), mas em resposta a questões práticas e a oportunidades de

lucro.123

Inovadores com interesses definidos adaptam as tecnologias que inventam de modo a

atender a condições de seu cenário econômico, em especial o recurso básico de sua

sociedade — o vasto conjunto de ativos que as novas tecnologias devem explorar. Isso é

assim desde os primórdios da inovação, na verdade desde a invenção da agricultura. Nas

primeiras economias agrárias, por exemplo, uma sociedade radicada numa região árida

podia criar a irrigação por gotejamento, enquanto outra, de uma região com muitos rios,

podia desenvolver o cultivo irrigado por inundação. A posterior abundância de trabalho

escravo no mundo antigo é considerada muitas vezes a razão pela qual até sociedades

muito avançadas nunca se industrializaram. (Heron de Alexandria chegou a criar um

mecanismo pelo qual o vapor fazia girar uma esfera, mas ninguém aplicou essa tecnologia

a máquinas produtivas.)¹²⁴ Mais recentemente, culturas nas quais a força de trabalho era

escassa em relação à terra (como os Estados Unidos) desenvolveram técnicas agrícolas

muito diferentes de outras em que a terra era escassa em relação à mão de obra (como o

Japão). ¹²⁵

Outro importante recurso que toda sociedade tem é a qualificação e a iniciativa — o

capital humano — de seus trabalhadores. Depois de milênios em que tanto a riqueza

quanto a produção econômica foram ligadas à terra, e possivelmente durante o primeiro

século de trabalho executado em sua maioria por máquinas industriais, 126 o capital

humano tornou-se a maior fonte de riqueza nas nações ricas do mundo. E assim como o

caminho da inovação se adaptou aos recursos naturais ou físicos de cada sociedade, ele

agora se adapta aos recursos humanos da sociedade, em particular ao perfil de

qualificação da força de trabalho.

A tendência antiqualificação da Revolução Industrial — o uso da tecnologia

industrial para substituir o trabalho artesanal qualificado pela produção em série —

mostra esse efeito em ação. Ao longo da primeira metade do século XIX, a Inglaterra

testemunhou uma migração em massa sem precedente de trabalhadores não qualificados

do campo (e da Irlanda assolada pela fome) para a cidade. Entre 1811 e 1911, 127 a

região metropolitana de Londres passou de 1 milhão de habitantes para mais de 7

milhões; a de Manchester, de cerca de 400 mil para 2,5 milhões; a de Birmingham, de

cerca de 250 mil para 1,75 milhão; e a de Liverpool, de cerca de 150 mil para 1,4

milhão.

As principais inovações da produção industrial eram voltadas para a exploração — e

ao mesmo tempo para o estímulo — dessa nova força de trabalho. A produção de um

novo tipo visava à obtenção de artigos padronizados, compostos de

partes

intercambiáveis, que permitiam fragmentar o processo de manufatura, até então

integrado, em passos distintos. Com isso, trabalhadores não qualificados podiam executar

tarefas simples e repetitivas, coordenadas por engenheiros industriais, para produzir bens

que antes demandavam o trabalho integrado de um artesão qualificado. Com o tempo, as

inovações substituíram os velhos métodos artesanais e alijaram os trabalhadores

altamente qualificados que os praticavam. 128

Nos primórdios da indústria, a tendência antiqualificação da tecnologia correspondia

diretamente ao tipo de recursos humanos que ela empregava — ao equilíbrio entre

trabalho qualificado e não qualificado encontrado na Inglaterra que se industrializava

—, da mesma forma que as técnicas agrícolas primitivas correspondiam ao equilíbrio dos

recursos hídricos naturais que empregavam.

A tendência que atualmente prevalece, em favor dos trabalhadores qualificados,

reflete igual mecanismo. Mas agora os incentivos para a inovação empurram no sentido

oposto. A explosão da educação universitária, que teve início na década de 1960,

provocou um forte incremento na oferta de mão de obra qualificada, e a subsequente (e

ainda vigente) afirmação de uma extraordinária concentração de capacidade oferecida

pelas universidades e por cursos de pós-graduação de ponta provocou um aumento ainda

mais agudo na capacitação de superelite e no número de trabalhadores supraordenados,

capazes de desempenhar funções de complexidade sem precedente.¹²⁹ Ao mesmo

tempo, a transformação das normas sociais, que passaram a valorizar o trabalho dedicado

e a deplorar a ociosidade, levou os trabalhadores recém-superqualificados a empregarem

sua formação com absoluto empenho. ¹³⁰ O grande número e a tenacidade dos novos

trabalhadores de elite fazem com que a força de trabalho superqualificada e as

tecnologias por ela empregadas se influenciem e se reconstruam reciprocamente. ¹³¹

Essas tendências oferecem terreno fértil para novas tecnologias que podem se

misturar produtivamente ao trabalho superqualificado intensivo. Inovadores

interessados correspondem ao novo cenário — à nova oferta de força de trabalho que

tornará lucrativas as inovações voltadas para a qualificação. Suas invenções focaram nas

novas qualificações da elite, que eles chegavam a fetichizar. Em simultâneo,

negligenciaram a qualificação mais comum na qual se baseava antes a produção. ¹³² O

capital, naturalmente atraído para o trabalho supraordenado que poderia explorar,

financiou as inovações.¹³³ (A concentração de empresas de capital de risco no Vale do

Silício é apenas a instância mais óbvia desse fenômeno.)

A inovação não tirou do nada o seu atualmente famoso viés pró-qualificação, nem o

tirou de uma lógica inseparável da tecnologia; adquiriu-o rastreando e até perseguindo a

nova oferta de qualificação que a educação meritocrática proporcionou. As inovações

voltadas para a qualificação — nas finanças e na administração, mas também no

comércio varejista, na manufatura e em toda a economia — concentraram a produção

em torno do trabalho superqualificado. Com isso, chegou-se à supressão dos salários de

classe média e ao aumento dos salários da elite. A desigualdade tornou-se a suprema

marca registrada da meritocracia.

No fim da Revolução Industrial, Sterling Bunnell observou com sarcasmo que “os

homens altamente qualificados precisam de pouco além de sua caixa de ferramentas” [134](#)

para serem produtivos, enquanto “os homens baratos precisam de máquinas caras”. A

trajetória recente das inovações virou essa observação de cabeça para baixo. Hoje, não

apenas no sistema financeiro e na administração, mas em toda a economia, trabalhadores

caros induzem a inovação a criar máquinas que barateiam outros trabalhadores.[135](#)

O crescimento da oferta de qualificação sofreu uma aceleração a partir mais ou

menos da década de 1970, já que o aumento súbito da natalidade

depois da Segunda

Guerra Mundial e o investimento em educação superior se conjugaram para produzir

uma coorte de formandos de número sem precedente. 136 Na década seguinte, os

prêmios salariais, como se poderia esperar, caíram vertiginosamente, já que a nova oferta

de qualificação superior excedia a demanda. Mas então, no início da década de 1980, os

prêmios salariais deram uma virada surpreendente, crescendo rápido e quase sem

interrupção até os dias atuais. As remunerações continuaram subindo acentuadamente

nas décadas posteriores, mesmo com um aumento relativo da oferta de qualificação

superior (com uma discreta redução no ritmo de crescimento). Isso indica uma maior

demanda repentina de qualificação universitária, que começou mais ou menos uma

década após a expansão da oferta de trabalhadores com formação universitária. (Uma

estimativa independente afirma que a demanda de qualificação universitária aumentou

mais de uma vez e meia mais rápido na década de 1980 do que nas quatro décadas

anteriores.)¹³⁷

A melhor explicação para esse padrão — a defasagem na demanda da formação

universitária — é que a oferta em ascensão de trabalhadores com formação universitária

induziu as inovações que valorizariam sua qualificação e elevou o

prêmio salarial o qual

usufruem. 138

Esses padrões e relações se repetem no vértice da distribuição de renda, nos prêmios

recebidos por trabalhadores superqualificados com diplomas universitários de elite ou

especializações. 139 A reforma meritocrática nas universidades de ponta, acompanhada

da recente identificação da elite com o trabalho no lugar da ociosidade, fez com que a

oferta de mão de obra superqualificada explodisse a partir do começo da década de

1970. Mais uma vez, a nova oferta de início reduziu o retorno da superqualificação, e a

faixa do 1% superior na distribuição de renda chegou ao mínimo depois de meados do

século XX, caindo de cerca de 12%, no fim da década de 1960, para 10,4% em 1976. 140

Depois disso, e a partir do fim da década de 1970, as altas rendas aumentaram

rapidamente, sofrendo uma aceleração radical a partir do começo da década de 1980 (de

modo que, em 1988, a fatia do 1% superior na distribuição de renda cresceu 50%,

chegando perto de 15%), e continuou a aumentar no novo milênio. 141 A economia como

um todo repete as micro-histórias do setor financeiro e da administração ensaiadas no

passado. A melhor explicação para esse comportamento, mais uma vez, é que a inovação

conduz o trabalho e os salários para a superqualificação induzida pela

nova oferta de

trabalhadores superqualificados, criada pela revolução meritocrática na educação da

elite. 142

Finalmente, comparações internacionais corroboram a lição histórica que relaciona a

inovação voltada para a qualificação à ascensão de uma força de trabalho

superqualificada. 143 A divisão do trabalho entre empregos opacos e brilhantes é mais

nítida nos Estados Unidos do que em outros países ricos, e é a nação onde a educação de

elite é mais intensiva e excepcional. As desigualdades meritocráticas no trabalho e na

escola se alimentam reciprocamente.

Entre os países grandes, a Alemanha é o mais rico do mundo depois dos Estados

Unidos, considerando-se o PIB per capita. Tem uma população de cerca de oitenta

milhões de habitantes e um PIB per capita de quase 50 mil dólares. 144 Com efeito, os

Estados Unidos e a Alemanha são os únicos países do mundo com mais de cinquenta

milhões de habitantes e PIB per capita de cerca de 50 mil dólares. 145 Mas apesar de

serem os únicos membros desse clube exclusivo, a história recente da educação e do

trabalho na Alemanha e nos Estados Unidos mostra que ambos os países trilharam

caminhos diferentes. A comparação das diferenças abre uma janela para a relação entre

qualificação e trabalho, em particular entre a educação de elite e o retorno econômico da

superqualificação.

Por um lado, nos Estados Unidos e na Alemanha, a educação tem como alvos

populações diferentes por meios diferentes. Os Estados Unidos concentraram seu

investimento em educação numa elite progressivamente mais exígua e transferiram a

educação cada vez mais para o ambiente universitário, eliminando de fato o treinamento

pelo trabalho. A Alemanha, em comparação, popularizou a educação de maneira

crescente, atingindo segmentos cada vez maiores da população. 146 Além disso, todos os

membros da elite alemã recebem uma educação equivalente: a Alemanha praticamente

não tem escolas ou universidades privadas e, embora existam corpos docentes de elite no

ensino superior, praticamente inexistem corpos discentes excepcionalmente

competitivos ou elitizados. A Alemanha também proporciona treinamento vocacional

intensivo para os que estão fora da elite de formação universitária. 147 Por fim, o Estado

promove e custeia uma educação igualitária desde a primeira infância, garantida por lei.

Em Berlim, por exemplo, o governo municipal chegou a ponto de assegurar a creche em

tempo integral para todos os moradores da cidade e tornar ilegal a creche de elite,

proibindo a cobrança de mais de 90 euros mensais aos pais, por mais ricos que sejam.¹⁴⁸

Por outro lado, nas últimas décadas, os empregadores norte-americanos e alemães

vêm concentrando seus investimentos e inovações em segmentos distintos do mercado de

trabalho. As empresas norte-americanas dirigem seus novos investimentos em grande

medida para instalações e máquinas que complementam o trabalho altamente

qualificado. ¹⁴⁹ As empresas alemãs, pelo contrário, canalizam o capital novo para setores

da produção em que predomina a mão de obra não qualificada ou semiquificada.¹⁵⁰

Quando uma empresa adquire novos equipamentos, os trabalhadores que os usam

tornam-se mais produtivos e, assim, seus salários aumentam. Dessa forma, as decisões

sobre o investimento em equipamentos usados por trabalhadores semiquificados ou

superqualificados influenciam diretamente a remuneração desses setores e, portanto,

também o salário médio que acompanha o treinamento e a qualificação. Entre 1975 e

1991, por exemplo, os novos investimentos — aumento da intensidade do capital — na

produção manufatureira e no comércio varejista nos Estados Unidos aumentaram em

cerca de 8% a média salarial do trabalho qualificado. Na Alemanha, pelo contrário, o

aumento da intensidade de capital nesses setores reduziu as diferenças salariais. Em geral,

o aumento da intensidade de capital nos Estados Unidos está associado ao aumento da

dispersão salarial e a um maior retorno para o trabalho qualificado, enquanto na

Alemanha está associado à compressão salarial e à queda dos retornos do trabalho

qualificado. Essa situação se verifica também no setor bancário. Os bancos norte-

americanos caçam talentos de elite e são um dos setores de maior desigualdade salarial do

mundo. Mas, na Alemanha, os novos investimentos do setor bancário buscaram

trabalhadores semiquualificados e reduziram a desigualdade salarial no setor nada menos

do que em um terço.[151](#)

Quando se adiciona outros países a esse grupo, a relação entre a desigualdade

educacional e a desigualdade no trabalho fica ainda mais clara, evidenciando com mais

ênfase que a escolarização excepcional da elite norte-americana e os excepcionais salários

que recebe se realimentam de maneira mútua. Em economias desenvolvidas, o salário

médio do portador de diploma universitário e a distância entre o investimento da elite e

o da classe média em educação tendem a subir ou a cair em consonância. [XVIII 152](#)

Quando a educação concentra a qualificação, as empresas focam seus investimentos em

trabalhadores superqualificados e aumentam o valor de seus salários em relação aos

salários de trabalhadores menos qualificados. Mas quando a educação dispersa a

qualificação, as empresas focam seus investimentos em trabalhadores semiqualeificados e

reduzem a desigualdade salarial. A meritocracia no ensino e a meritocracia no trabalho

caminham em compasso. Uma elite trabalhadora meritocrática, por sua própria

existência, estimula a demanda de sua qualificação. O fetiche da qualificação que impera

no mercado de trabalho na atualidade é uma resposta contingente e projetada à evolução

meritocrática na educação de elite. 153 Assim, a elite gasta suas rendas astronômicas na educação excepcional de seus filhos, cuja qualificação induzirá inovações voltadas para o

aproveitamento dessa qualificação. E o ciclo continua. Um conhecido comentarista

chegou a ponto de se perguntar — mais como especulação do que literalmente — se “o

recrutamento para a Guerra do Vietnã e o alto índice de matrículas nas faculdades de

legiões de baby boomers154 [...] não teriam levado à invenção dos computadores”. Em

termos mais simples, os empregos brilhantes foram criados em resposta ao surgimento

dos trabalhadores supereducados que deveriam ocupá-los.

A desigualdade meritocrática aumenta pela sua retroalimentação.

A MALDIÇÃO DOS RECURSOS HUMANOS

Se a sociedade é uma escada, as oportunidades de chegar ao topo podem ser desiguais de

duas maneiras.

Em primeiro lugar, as chances que uma pessoa tem de chegar aos degraus de cima

dependem do degrau de onde ela parte. Quando a educação meritocrática concentra a

qualificação nos filhos de ricos e desvia da riqueza a massa de demais estudantes, ela

própria prejudica a igualdade de oportunidades. Filhos de ricos excluem filhos de classe

média das escolas de elite e trabalhadores supraordenados tornam supérfluos os

semiquualificados. As oportunidades para a elite são os obstáculos para a classe média, e a

elite bloqueia a classe média com o propósito de praticar, e não de traír, os ideais

meritocráticos.

Em segundo lugar, o valor de uma escalada qualquer depende da distância que separa

os degraus da escada econômica e social — do tamanho das diferenças absolutas de renda

e status entre as classes sociais. Estar confinado ao estrato social de nascimento numa

sociedade de distribuição econômica bem comprimida, em que as diversas classes levam

vidas material e socialmente parecidas, é uma coisa. Outra coisa é o confinamento num

dos estratos de uma sociedade amplamente dispersa, em que mesmo estratos adjacentes

vivem em condições materiais e sociais que tornam suas vidas mutuamente

irreconhecíveis. Ao polarizar o trabalho e substituir os empregos de classe média por

empregos opacos e brilhantes, a meritocracia aumenta a distância entre os degraus da

escada. Separam-se não somente as pessoas, mas castas inteiras. Esta segunda instância

agrava muito a desigualdade de oportunidades.

As retroalimentações que impulsionam a desigualdade meritocrática reúnem essas

duas falhas. Os mecanismos pelos quais a meritocracia estica a escada econômica e social,

aumentando a distância entre os degraus, também fazem as chances de ascensão

dependerem do ponto de partida. (A divisão entre empregos opacos e brilhantes leva a

elite a fazer os extraordinários investimentos necessários para que seus filhos tenham

empregos brilhantes.) A distância entre os degraus também aumenta muito com os

mecanismos por meio dos quais a meritocracia faz com que as chances de ascensão

dependam do ponto de partida. (A ascensão de uma elite de educação sofisticada induz

inovações que levam o trabalho e a renda a favorecerem a qualificação que a elite tem.)

Juntos, esses dois efeitos exercem um impacto devastador sobre a mobilidade social

em termos absolutos — as chances de alguém ter uma renda maior que a de seus pais.

Como ocorre com grande parte do ônus imposto pela meritocracia, o maior declínio se

concentra mais uma vez na classe média em sentido amplo.

Praticamente todos os integrantes da geração de 1940, que chegaram

à idade adulta

durante o boom da classe média no pós-guerra, ficaram mais ricos que seus pais. A esse

respeito, também, todos os Estados Unidos se assemelhavam a St. Clair Shores. Um

membro da geração do baby boom teria de nascer dentro do decil das famílias mais ricas

para que suas chances de ficar mais rico que os pais caíssem para menos de nove em dez,

e teria de nascer no 1% mais rico para que suas chances caíssem pela metade.

A geração nascida em 1980 enfrentou um futuro muito mais sombrio. Só os pobres

tinham uma chance melhor de ficar mais ricos que os pais. Além disso, e de modo

determinante, o declínio intergeracional na mobilidade absoluta é muito maior para

filhos de pais cuja renda se situa entre o 20o e o 95o percentis da distribuição de renda —

ou seja, para a classe média em sentido amplo. Esse é o grupo cujas oportunidades mais se

expandiram pela educação aberta e democrática de meados do século XX e cujos

resultados mais se beneficiaram do crescimento econômico compartilhado. [XIX](#) A classe

média em sentido amplo é também, naturalmente, o grupo cujas queixas de exclusão são

mais contestadoras e soam mais alto. Essa lente dirige a atenção para a ordem de castas

criada pela desigualdade meritocrática. O privilégio da elite e a exclusão da classe média

não são preocupações individuais, mas essencialmente coletivas. A ampla divisão que já

definimos em termos estáticos tem também uma expressão dinâmica. Quando a

meritocracia conduz a inovação de modo a favorecer meritocratas, a elite cerra fileiras. A

educação exclusiva e o fetiche da qualificação favorecem os meritocratas enquanto

indivíduos, e a retroalimentação entre os dois movimentos favorece a elite meritocrática

enquanto classe.

Poderosas forças sociais e econômicas impulsionam esse processo. Os críticos da

desigualdade geralmente acusam as elites de, uma vez enriquecidas, empurrarem a

escada da oportunidade para baixo. [155](#) Mas isso não é exato. Pelo menos, não capta a

objeção central à desigualdade meritocrática.

As críticas com certeza são justas ao afirmarem que os meritocratas de elite não são

mais honrados do que qualquer outra pessoa e empreendem todo tipo de conduta de

favorecimento próprio ou de sua família. Contudo, o principal mecanismo que existe

por trás da bola de neve da desigualdade meritocrática são escolhas por si sós louváveis —

educar os filhos, trabalhar com afinco, inovar — que se acumulam e se realimentam, de

modo a causar um mal coletivo. Destacar separadamente cada uma dessas escolhas é

ignorar as profundas estruturas dentro das quais as pessoas agem. A

ênfase na moralidade

pessoal desvaloriza a política.

Uma visão estrutural mais profunda revela que a desigualdade meritocrática

reencena um paradoxo econômico muito conhecido, mas agora em um cenário novo.

Os economistas há muito se perguntam por que países ricos em recursos naturais —

como petróleo, ouro ou diamantes — são quase sempre menos ricos do que os com

menos recursos. Isso se explica em parte pela distorção que a posse de recursos naturais

causa na economia. Estes países centram sua produção no extrativismo, que obtém

recursos a partir da perfuração, da mineração e assim por diante. Essas atividades tendem

a concentrar riqueza e poder numa pequena casta de proprietários das terras e dos

recursos minerais, e demandam uma vasta classe de trabalhadores oprimidos para

executar o trabalho penoso e arriscado de extrair a riqueza natural.

Os países ricos em recursos naturais, portanto, não investem em educação de massa e

até suprimem o comércio e as profissões, de modo que nunca formam uma classe média

produtiva e dinâmica. Tendem a dar origem a instituições sociais e políticas

antidemocráticas e até corruptas, feitas sob medida para proteger os interesses de uma

elite poderosa à custa do bem público. Devido a isso, os países ricos em recursos naturais

crescem mais lentamente do que os demais — nem sempre, mas com frequência

suficiente para os economistas falarem em uma “maldição dos recursos naturais” .156

As retroalimentações que impulsionam a desigualdade meritocrática apresentam

uma versão sem precedente dessa maldição. Nos Estados Unidos de hoje, o recurso

maldito não é o petróleo, o ouro, os diamantes ou qualquer outro tipo de riqueza física,

mas o capital humano. A qualificação excepcional dos trabalhadores supraordenados

distorce as economias que nela se baseiam. O capital humano concentrado leva a

inovações que centralizam a produção em setores e funções — financeiro, administração

de elite — baseados no trabalho supraordenado. E esses setores concentram riqueza e

poder numa casta cada vez mais restrita de trabalhadores meritocráticos, que

desempenham funções brilhantes e dominam uma vasta classe de trabalhadores

subalternos relegados aos empregos opacos. São atividades que caracterizam de fato uma

indústria extrativista, com a particularidade de extrair renda não da riqueza natural, mas

do capital humano de trabalhadores supraordenados.

Portanto, os países meritocráticos também concentram a educação e o comércio

numa elite restrita, que cerra fileiras como as castas de proprietários de terra fazem. O

circuito de retorno entre a educação excludente e a inovação baseada na qualificação

consolida e expande os privilégios da elite, encolhendo e marginalizando a classe média.

As patologias que reconhecidamente assolam as sociedades ricas em recursos naturais —

estratificação econômica e social, política antidemocrática, corrupção e baixo

crescimento — virão inexoravelmente.

A desigualdade meritocrática inventou a “maldição dos recursos humanos”.

XVI Uma representação dessas tendências é mostrada no [Gráfico 10](#).

XVII Quando o investidor busca controlar uma parte suficientemente grande de uma

empresa para poder influenciar as decisões da companhia. (N. do E.)

XVIII Uma representação desse padrão é mostrada no [Gráfico 11](#).

XIX Uma representação dessas tendências é mostrada no [Gráfico 12](#).

CAPÍTULO 9

O MITO DO MÉRITO

A palavra meritocracia¹ é um pouco mais antiga do que as práticas definidas por ela. Foi

cunhada pelo sociólogo britânico Michael Young na sátira *The Rise of the Meritocracy* [A

ascensão da meritocracia], de 1958. ²

Young denuncia duramente a meritocracia. *The Rise of the Meritocracy* é um grito de

alerta, não uma canção de louvor. Uma correnteza de agouro e inclusive de violência

perpassa a narrativa. E o próprio Young vê o livro como uma fantasia

distópica, na linha

de 1984, de George Orwell, ou, em termos mais próximos, de Admirável mundo novo,

de Aldous Huxley.

Young imaginou que a meritocracia empregaria testes cada vez mais exatos e precoces

para medir a inteligência natural e classificar as pessoas para escolas, universidades e

finalmente empregos. A classificação teria como resultado uma estratificação social em

massa, estável e absoluta, segundo a aptidão de cada um.

Dessa forma, segundo a proposta de Young, a perfeita igualdade formal de

tratamento — em que as pessoas com talento natural equivalente teriam educação, renda

e status equivalentes — geraria desigualdades enormes e fundamentais na distribuição do

privilegio social e econômico. Em última instância, as desigualdades se tornariam grandes

demais até mesmo para o poder ideológico da meritocracia, gerando violência

revolucionária e violência indiscriminada.

Young tinha razão para se preocupar, como se viu, embora pelos motivos errados. Por

acreditar mais na natureza do que na cultura, ele achava que mesmo os meritocratas

nasciam nessa condição. Isso fez com que sua fantasia se equivocasse quanto à tecnologia

que seria empregada pela desigualdade meritocrática. Na verdade, a meritocracia

moderna funciona não com base na seleção cada vez mais exata de talentos naturais,

aplicada cada vez mais cedo, mas pelo cultivo intensivo do talento, estendido por cada

vez mais tempo.

Além do mais, Young subestimou a transformação absoluta que a meritocracia

imporia à sociedade. Imaginou que ela mudaria as condições pelas quais a sociedade

confere privilégios econômicos e sociais sem transformar também os valores — ideais

morais e políticos — pelos quais a distribuição do privilégio é julgada. E não viu que a

meritocracia inclinaria a curva da inovação para favorecer a qualificação produzida por

ela própria, de modo que a educação e o trabalho meritocráticos chegariam a se

racionalizar e a se exigir reciprocamente. Young subestimou tanto o poderoso charme da

meritocracia quanto a longa sombra que a desigualdade meritocrática lançaria sobre os

aspectos econômicos, sociais e éticos da vida.

A sátira de Young errou feio. O termo que ele cunhou passou a ser muito mais

acatado do que rejeitado. Ele próprio lamentaria esse curso dos acontecimentos pelo

resto da vida. 3

NOVAS REGRAS PARA NOVOS FATOS

As transformações de uma época não podem ser criticadas segundo regras de um regime

passado. 4 A meritocracia reconstruiu tão profundamente a sociedade — desencadeando

rupturas entrelaçadas na vida doméstica e no trabalho, na vida prática e na imaginação

— que os ideais igualitários herdados por Young não poderiam dar conta do mundo que

ele imaginou.

Os ideais de hoje referentes a justiça, direitos e mérito foram gestados pela

meritocracia e carregam seus genes. Ela construiu um mundo que a faz parecer, em todos

os seus aspectos — até na desigualdade meritocrática —, necessária, tanto na esfera

prática quanto na esfera moral. É essa tirania de falta de alternativas que torna difícil

escapar à cilada da meritocracia.

Para chegar a um acordo com os novos fatos criados pela meritocracia — entre eles,

os padrões peculiares da desigualdade meritocrática — são necessárias novas regras,

projetadas e estruturadas com o mundo meritocrático em mente. É necessário um novo

contexto imaginativo — que reconheça o charme da meritocracia — para esclarecer e

justificar as queixas dos descontentes e eventualmente fugir da cilada.

O trabalho de Young ajuda a construir o novo contexto, ainda que seus argumentos

contra a meritocracia não sejam capazes de preenchê-lo. Ele se viu obrigado a criar a

palavra meritocracia porque o termo natural para o governo do “mais virtuoso” —

aristocracia — já tinha sido usado e, depois de séculos de ativismo político e trabalho

ideológico, adquiriu uma conotação pejorativa. Assim, para cunhar o termo, Young

substituiu o radical grego aristo, que significa “os melhores”, pelo radical latino merito,

que significa “ganho”. 5

O conceito de Young e sua construção tiveram precedentes históricos. George

Bernard Shaw (de quem Young era admirador) já havia escrito sobre aquilo que

chamava alternadamente de “democracia aristocrática” ou “aristocracia democrática”,6

expressão com a qual tentava dizer que um bom governo exige hierarquia, desde que

baseada na competência e não no berço. Pouco antes, o francês Émile Boutmy criara a

Grande École Sciences Po (que foi frequentada por seis dos sete últimos presidentes da

França)7 especificamente para escorar a elite ante o esfacelamento das prerrogativas

aristocráticas — de modo que, como ele dizia, as “classes superiores [pudessem] manter a

hegemonia política8 [...] invocando os direitos dos mais capazes”. E Thomas Jefferson

(mais distante do que Bernard Shaw da mentalidade socialista fabiana de Young9 e

menos frio e cínico do que Boutmy) chegou a defender uma “aristocracia natural” cujas

bases estavam não “na riqueza e no berço”, mas “na virtude e no talento”. 10 O jogo de

palavras de Young foi menos revolucionário do que uma tentativa de dar nome a um

espírito existente — que procurava substituir uma hierarquia aristocrática, que o

capitalismo democrático moderno tinha tornado despropositada e até mesmo ridícula,

por outra hierarquia compatível com o novo sistema.

Embora o senso comum veja meritocracia e aristocracia como uma oposição, as

origens da palavra meritocracia revelam (como até mesmo Young acreditava) que as duas

ordens sociais são parentas próximas. Essa ideia dá mais munição contra a meritocracia

do que o raciocínio explícito de Young. A analogia com a aristocracia entrelaça todos os

fios do argumento contra a desigualdade meritocrática numa potente crítica unificada

da visão meritocrática de mundo.

A meritocracia, como a aristocracia, isola totalmente uma casta de elite do restante da

sociedade e permite que essa casta transmita seus privilégios às gerações seguintes. A

educação meritocrática favorece estudantes ricos; os empregos brilhantes favorecem

trabalhadores instruídos; e as retroalimentações entre qualificação e trabalho garantem

que essas duas formas de privilégio se apoiem mutuamente e cresçam. A característica

dinástica — que funciona tanto no âmbito de cada família quanto no de casta de elite —

é o segredo para entender em que ponto a meritocracia é disfuncional.

As dinastias aristocráticas, baseadas na propriedade hereditária das terras, foram

viáveis enquanto a terra representava o ativo econômico mais valioso e por meio dela a

riqueza perdurava naturalmente por gerações. ¹¹ Mas, como observou Roscoe Pound

(reitor da Escola de Direito de Harvard) em 1922, “a riqueza, numa era comercial, se

constitui em grande parte de promessas” , ¹² entre elas, principalmente, as contidas nos contratos de trabalho. E o capital humano, que está na base do valor da força de trabalho,

deve ser laboriosamente reconstruído por cada próxima geração.

Os ordenamentos jurídicos estruturados para sustentar as dinastias aristocráticas no

Antigo Regime — que incluíam o direito de primogenitura (e assim mantinham as

propriedades em mãos de um único dono) e a concessão hereditária inalienável

(empecilho para alienar as propriedades da família) — tornaram-se inadequados às

novas condições. Outros fatores — taxação de herança e guerras (que confiscam e

destroem a riqueza física) — se somaram à mudança estrutural e contribuíram para

acelerar a morte da aristocracia. A terra perdeu valor, as famílias aristocráticas não

tinham qualificação nem flexibilidade para se adaptar às novas condições e os Estados

burgueses exterminaram todo e qualquer vestígio remanescente do legado aristocrático.

Atualmente, a meritocracia renova o impulso dinástico para esse novo mundo. A

educação meritocrática transmite capital humano às gerações seguintes, e a qualificação

de elite prepara cada nova geração para resistir à indolência e à decadência, preservando

sua casta. 13 As escolas e empresas de elite controlam a casta para instituir, na verdade,

uma versão meritocrática do Debrett's Peerage and BaronetageXX [Pariato e baronato de

Debrett]. Dessa vez, também, a lei protege a sucessão dinástica. As normas legais blindam

os filhos contra as dívidas dos pais, evitando que uma geração hipoteque o capital

humano da seguinte, numa versão meritocrática da concessão hereditária inalienável que

no passado mantinha as terras da aristocracia na família. 14 Ao investir na educação dos

filhos, e assim na formação de seu capital humano, a taxaço sobre heranças e doações

não incide sobre a substancial transferência de riqueza feita pelos pais em favor dos filhos

dependentes. A herança meritocrática é o equivalente contemporâneo da transmissão

aristocrática da nobreza.

O privilégio dinástico reconstruído pela meritocracia pode não ser tão garantido

quanto na aristocracia (embora o distanciamento histórico atribua à aristocracia uma

aparência de estabilidade que ela não teve na experiência real). Com certeza, ele custa

bem caro às elites. Cada nova geração de meritocratas deve reconquistar seu privilégio

por meio de trabalho verdadeiramente árduo. E a renda dos meritocratas depende da

exploração de si próprio, não de outrem.

Embora isso explique por que as elites acabam por aderir às fileiras dos descontentes

com a meritocracia, não torna a desigualdade meritocrática menos hierárquica nem os

meritocratas menos propensos à dinastia. A mudança da dinastia aristocrática para a

meritocrática não reflete tanto uma rejeição da hierarquia social quanto uma adaptação

ou correção amigável para preservar a hierarquia em face das mudanças econômicas e

sociais que tornaram a ordem aristocrática insustentável.¹⁵

O DESCRÉDITO DO MÉRITO

Se alguém perguntasse a um aristocrata do Antigo Regime por que razão ele teria direito

a uma parcela desproporcional de riqueza, status e poder, ele diria, seguindo Aristóteles,

que era por ser dono da maior virtude. ¹⁶ Ele daria essa resposta de boa-fé — talvez fosse

até convincente, dadas as circunstâncias gerais da época.

O aristocrata tinha a relação correta com a riqueza e particularmente com a terra.

Uma economia agrária, em que o capital imobilizado não sustentava um crescimento

real, degradava o comércio (reduzido a transações do tipo perde-ganha).¹⁷ Ao mesmo

tempo, esse regime econômico exigia que a terra fosse administrada visando ao longo

prazo, mais do que explorada para ganhos imediatos. O lugar dinástico da terra

(determinado por fatores que incluem as estruturas jurídicas associadas ao direito de

propriedade hereditária) garantia que cada geração de aristocratas aceitasse a visão de

longo prazo, administrando suas terras “nos interesses da posteridade, personificada pela

própria família” .18

O aristocrata, como essa formulação indica, também equilibrava corretamente a

lealdade à família e a lealdade à nação (pelo menos em tese). Uma sociedade que estava

evoluindo — de uma organização local, praticamente baseada em clãs, para o Estado-

nação ou para o império multinacional — precisava de uma instituição de transição que

ampliase as antigas formas locais de solidariedade social, levando-as a funcionar em

espaços sociais e físicos maiores. A convergência aristocrática entre família e nação

proporcionou exatamente esta ponte (cuja sombra está presente ainda hoje, como se vê,

por exemplo, no uso do adjetivo “doméstico” para qualificar tanto as questões referentes

à família quanto os assuntos internos de uma nação).19

Finalmente, as maneiras aristocráticas orientaram satisfatoriamente a transição do

governo pessoal para o impessoal. À medida que a sociedade aumentava, o governo tinha

que ir se separando do carisma pessoal de líderes e adquirindo aos

poucos a autoridade

impessoal racional e burocrática. As maneiras cortesias propiciaram um estilo

administrativo intermediário para promover a transição — desapegado das pessoas, mas

sem exigir as elaboradas instituições de qualificação profissional e certificação que se

tornariam responsáveis por atribuir a autoridade burocrática que ainda não existia. 20

O autoconhecimento da aristocracia como repositório de virtude parece

inacreditável hoje em dia, é claro. Até certo ponto, um compromisso cada vez maior com

a igualdade de oportunidades condenava o caráter injusto do direito de nascença, uma

loteria que inevitavelmente ocorre quando a casta é determinada pela herança. Muito

mais importantes foram as revoluções burguesas, com a afirmação da economia

mercantilista e a revisão da questão das virtudes aristocráticas, que passaram a ser vistas,

no melhor dos casos, como absurdas, e no pior, como infundadas. O conservadorismo

renitente em relação à terra impede o crescimento numa economia baseada na troca, na

inovação e no trabalho qualificado. A obsessão com o pedigree torna-se autorreferente

numa sociedade que define o pertencimento em termos de nação ou mesmo de um ideal.

Assim, a cortesia e a etiqueta parecem amadorísticas ou inúteis quando o treinamento

intensivo e a imensa qualificação priorizam a administração trabalhosa e competente.

Os aristocratas passaram a ser escarnecidos e desprezados devido aos mesmos traços

de caráter que outrora sustentavam sua autoridade. No início do século XVII, Cervantes

já ridicularizava a cavalaria; [21](#) no fim daquele século, La Rochefoucauld ridicularizaria a

vaidade e a cobiça dos aristocratas. [22](#) A aristocracia se saiu muito pior nas revoluções dos

séculos XVIII e XIX, como não podia deixar de ser. No século XX, um desprezo pela

aristocracia cada vez mais explícito permeou toda a vida social e econômica, e as próprias

virtudes aristocráticas passaram a ser vistas como pretensiosas e corruptas. Invasores

corporativos começaram a visar a empresas comandadas pela “terceira geração de

homens de Yale”. [23](#) Os encarregados da admissão às universidades da Ivy League já não

se satisfaziam em admitir a “alegre quarta parte inferior” de estudantes saídos de famílias

tradicionalmente ricas dos cursos preparatórios aristocráticos. [24](#) O comentário de

Brewster sobre a nova preferência até dos privilegiados — pelo mérito e não pelo berço

— deu o selo de aprovação da Ivy League a uma revolução já concluída. [25](#)

Os meritocratas afastaram os aristocratas, de modo que o charme da meritocracia

explica por que a concepção aristocrática de virtude nos parece inverossímil hoje. A

qualificação intensiva e a racionalidade burocrática ocuparam o lugar do berço e da

cortesia; a responsabilidade democrática substituiu o servilismo do patriciado; e, acima

de tudo, o capital humano substituiu a terra. As virtudes meritocráticas tornaram-se tão

dominantes que, principalmente aos olhos da elite, parecem articular uma concepção

natural e necessária de excelência humana — tão enraizada quanto a concepção que

dominava outrora a vida aristocrática.

Mas a virtude quase sempre depende de um contexto para sua validação. Em alguns

casos, basta um momento de reflexão para que isso fique claro. A competência atlética de

um arremessador de beisebol é ilustrativa: obviamente, um produto do jogo que forma

seu contexto,²⁶ inadequada para outros jogos e sem valor se o contexto muda

radicalmente ou desaparece. ²⁷ As virtudes aristocráticas dependiam de um contexto de

maneira menos óbvia, mas nem tão diferente, e de forma análoga tornaram-se inúteis (ou

pior que isso) quando o contexto social e econômico mudou.

Com o andar da carruagem, as virtudes meritocráticas enfrentam agora um destino

similar. A elite meritocrática de hoje lembra muito a analogia com o arremessador de

beisebol. Certamente, a qualificação e as competências que tornam os trabalhadores

supraordenados tão produtivos no mundo atual não teriam muito

valor numa sociedade

de caçadores-coletores,²⁸ nem numa sociedade dedicada à agricultura de subsistência, à

produção artesanal ou à produção industrial nos moldes que predominaram nas nações

ricas entre a invenção da máquina a vapor e meados do século XX.

Nem sequer é preciso ir tão longe para perceber que o valor das virtudes

meritocráticas depende do contexto não apenas de modo geral, mas de maneira muito

particular. Tanto a educação que cria a qualificação de elite quanto as formas de

produção que tornam essa qualificação tão valiosa no mercado de trabalho

contemporâneo só podem existir depois de um longo ciclo de retroalimentações em que

a qualificação de elite e o fetiche da qualificação se estimulam reciprocamente. A

qualificação de elite só pode existir e determinar a renda da elite sob condição de se

assentar sobre uma vasta desigualdade econômica preexistente. As virtudes

meritocráticas são produto da desigualdade econômica da mesma forma que as virtudes

do arremesso são produto do beisebol. ²⁹

Essa ideia reformula basicamente a compreensão da desigualdade meritocrática,

transformando o significado literal do próprio mérito. De forma mais imediata, derruba

o principal argumento dos inimigos da igualdade: a desigualdade meritocrática, embora

infeliz, e às vezes até lamentável, deve ser tolerada em favor do direito dos trabalhadores

de elite a salários proporcionais ao que produzem. Só que — ainda admitindo-se que a

alta renda corresponda mais ao mérito do que ao rentismo ou à fraude — o trabalho

supraordenado só pode ser produtivo depois que a desigualdade generalizada distorceu a

educação para concentrar a qualificação e trabalhou para fetichizar o treinamento de

elite. Mas nem mesmo a imensa produtividade pode justificar uma desigualdade que na

verdade deriva e depende dela. A justificativa proposta descreve um círculo, portanto

não justifica coisa alguma.

Ainda que os trabalhadores supraordenados mereçam a qualificação obtida a duras

penas, certamente não fizeram por merecer o contexto desigual que torna essa

qualificação tão valiosa no aspecto econômico. Quando esse raciocínio é aceito, cai por

terra o argumento politicamente mais poderoso a favor da desigualdade meritocrática,

resumido no princípio de Mankiw do justo merecimento.

Além disso, e mais profundamente, o reconhecimento de que a imensa produtividade

que permite aos trabalhadores superordenados obter enormes rendas é por si própria

produto da desigualdade econômica lança dúvidas sobre a ideia de habilidade ou mérito.

A dúvida pode ser articulada de duas maneiras: por um raciocínio

abstrato e por uma

parábola.

Para o senso comum, o produto de um trabalhador específico — sua contribuição

para a produção — é dado pela diferença entre a produção total com e sem a

contribuição desse trabalhador, sendo que todos os demais trabalham da mesma forma,

com ou sem a participação dele. Essa diferença representa a medida convencional do

mérito. Os mercados determinam salários de acordo com esse modelo de produtividade,

que permite aos trabalhadores supraordenados abocanhar enormes rendas. O modelo

explica por que a desigualdade provocada por essas rendas é normalmente considerada

meritocrática.

Mas uma contabilização melhor — mais justa e mais exata — do produto de um

trabalhador leva a uma outra questão. A contabilização se baseia na diferença entre a

produção total com e sem sua contribuição, mas agora permitindo que, em sua ausência,

todos os demais reorganizem sua produção da maneira que acharem melhor. 30 Essa

abordagem alternativa leva a um resultado menor para o produto do trabalhador (devido

à contribuição dos demais, que se reorganizaram para suprir a ausência). A diferença

entre os dois critérios de medida torna-se particularmente grande quando a presença do

trabalhador altera as condições da produção, sobretudo o modo como os demais

trabalham. E a medida alternativa torna-se especialmente atraente quando o trabalhador

impede que os demais se reorganizem e otimizem a produção sem sua contribuição.

Nesse caso, o trabalhador pode ser imensamente produtivo de acordo com a avaliação

do senso comum, mas nada produtivo — pode até ter um produto negativo —, segundo

a avaliação alternativa. Isso vai acontecer sempre que os ganhos diretos produzidos por

ele, com o trabalho de todos os seus demais dependentes, forem superados pelas perdas

indiretas que ele causa ao impedir que os demais trabalhem mais produtivamente (como

fariam sem a presença dele). 31

Hoje em dia, a elite meritocrática como classe está nessa exata posição. O trabalho

supraordenado é essencial para a produção devido às condições atuais da tecnologia, que

leva o mercado de trabalho a fetichizar a qualificação de elite. Isso implica que a

produção total seja muito maior quando as elites trabalham do que quando os

trabalhadores menos qualificados tentam empregar as tecnologias atuais sem a elite.

Agentes de crédito não qualificados provavelmente não conseguiriam administrar o

moderno crédito hipotecário sem trabalhadores superqualificados que promovam a

securitização desses créditos. E trabalhadores superqualificados que administram a

securitização esperam receber pagamento compatível com os ganhos da securitização,

que veem como um produto seu. Da mesma forma, os trabalhadores da linha de

montagem em empresas submetidas a enxugamento de pessoal, destituídos da própria

capacidade gerencial, agora dependem de altos executivos para coordenar a produção. E

os executivos de elite que monopolizaram o gerenciamento congratulam a si mesmos por

seus amplos e produtivos poderes de comando, novamente esperando serem pagos nessa

medida. Trabalhadores supraordenados de todas as faixas afirmam que a desigualdade

promovida por seus salários é meritocrática.

Mas as tecnologias que agora fetichizam a qualificação cada vez maior não são

naturais ou inevitáveis. Mais exatamente, elas são induzidas pela concentração cada vez

maior da qualificação numa elite cada vez menor — como revelam as retroalimentações

entre a educação de elite e a inovação voltada para a qualificação. Nesse caso, os

trabalhadores supraordenados impedem, enquanto classe, que qualquer outra pessoa

trabalhe, utilizando tecnologias alternativas, de maneiras que seriam ótimas sem eles. A

securitização do crédito hipotecário desvalorizou e acabou suprimindo o agente de

crédito semiqualficado. Os supergerentes de elite desvalorizaram e acabaram

suprimindo os gerentes intermediários.

Os ganhos que os trabalhadores de elite produzem num mundo meritocrático — no

qual a inovação indutora de desigualdade orientou a produção para a qualificação

específica deles — deveriam, portanto, sofrer um desconto equivalente à produtividade

reduzida que essas inovações impõem a trabalhadores não pertencentes à elite. É claro

que o equilíbrio exato entre ganho e perda continua sendo especulativo, mas há fortes

indícios de que o verdadeiro produto da elite pode estar próximo de zero. Apesar de

todas as inovações, o sistema financeiro moderno não dá sinais de ter reduzido o custo

total de transação da intermediação financeira ou a porção de risco econômico

fundamental suportado pela família comum, por exemplo. [32](#) E a administração moderna

parece não ter melhorado o desempenho total das empresas norte-americanas (embora

possa ter aumentado o retorno especificamente para investidores). De modo mais geral, a

crescente desigualdade meritocrática não veio acompanhada de uma aceleração no

crescimento econômico ou do aumento na produtividade.[33](#)

Uma parábola pode apresentar o mesmo raciocínio com menos precisão, mas com

mais clareza. Imagine-se que uma sociedade seja composta de

agricultores —

acolhedores e prestativos — e guerreiros — hábeis e fortes. Durante décadas, a sociedade

vive em próspera harmonia com seus vizinhos, enquanto os agricultores cuidam de suas

lavouras e os guerreiros mantêm a paz. Mas, um dia, alguns guerreiros resolvem começar

uma escaramuça fronteira que, depois de provocações subsequentes, leva as hostilidades

a aumentarem até que, finalmente, a harmonia é substituída por uma guerra permanente

e generalizada.

Depois que a sociedade adotou uma postura de guerra, os agricultores tornaram-se

cada vez mais improdutivos e os guerreiros passaram a ser cada vez mais essenciais para

manter a segurança e o bem-estar. Os guerreiros agora exigem status, riqueza e poder,

alegando que merecem vantagens particulares proporcionais a sua maior contribuição

para o bem público. A isso os agricultores poderiam responder que os guerreiros não

seriam tão produtivos se não tivessem começado a guerra. O verdadeiro produto dos

guerreiros deve considerar os custos da guerra, principalmente por impedir a agricultura.

O mecanismo de bola de neve que está por trás da desigualdade meritocrática deixa

os trabalhadores de classe média no papel dos agricultores e os trabalhadores

supraordenados no papel de guerreiros. Apenas depois de os ricos

concentrarem a

qualificação em seus filhos, as tecnologias da produção se adaptaram ao fetiche da

qualificação da elite. E os trabalhadores supraordenados que desejam justificar sua

imensa renda invocando seu mérito produtivo omitem, como os guerreiros da parábola,

que a elite não seria tão excepcionalmente produtiva se, por meio da educação intensiva

que proporciona aos filhos, não tivesse deflagrado a guerra da qualificação, pondo em

ação suas consequências. Como os guerreiros, do verdadeiro produto da elite devem ser

descontados os custos da desigualdade meritocrática, referentes, principalmente, à

supressão da produção semiquificada e de classe média obtida por indução da inovação

que fetichiza a qualificação.

Isso levanta uma analogia final e fatal entre a meritocracia contemporânea e a

aristocracia do Antigo Regime. Não é difícil esquecer que a aristocracia foi, dentro do

contexto social e moral de seu tempo, fiel a seu nome — que liga a casta a uma ideia de

virtude ou excelência, e dessa forma as elites aristocráticas eram donas da maior parte ou

de quase toda a virtude. O Antigo Regime acabou desacreditado não só porque as ideias

aristocráticas sobre a hereditariedade criaram uma loteria do direito de nascimento que

violava a igualdade de oportunidades, mas porque as revoluções

burguesas revelaram a

concepção aristocrática de excelência e virtude, no melhor dos casos, como sendo

ridícula e, na verdade, uma farsa.

É igualmente fácil aceitar a concepção de mérito que está no cerne da meritocracia

contemporânea como uma contribuição social autêntica e uma conquista. Mas o que já

se disse sobre a concentração da competência e o fetiche da qualificação, além da forma

como as retroalimentações fazem da desigualdade meritocrática uma bola de neve,

desmascara essa presunção. A realização meritocrática normalmente festejada hoje, não

menos que a virtude aristocrática aclamada no Antigo Regime, é uma fraude.

O problema com a desigualdade econômica não é, como costumam dizer os

progressistas, que as elites usem a força, a fraude ou alguma forma de má-fé para que suas

rendas excedam seus méritos. O problema também não é, como também dizem os

progressistas, que os integrantes da elite não tenham conquistado por si mesmos o

treinamento (obtido a partir dos pais, das escolas e das faculdades) que está por trás da

qualificação e das condições que o trabalho supraordenado exige. Na verdade, nenhuma

versão da ideia segundo a qual a vida econômica atual não corresponde à verdadeira

meritocracia capta o erro básico da crescente desigualdade econômica.

A desigualdade meritocrática é errada por conta da própria meritocracia — mesmo

quando plenamente compreendida, especialmente nesse caso —, e o conceito de mérito

é a viga mestra do erro. O que se convencionou chamar de mérito é, na verdade, um

conceito ideológico, criado para tornar aceitável uma distribuição de privilégio injusta

em seus fundamentos. A meritocracia é apenas a instância mais recente das leis de ferro

da oligarquia. É o análogo comercial e republicano da aristocracia, renovado para um

mundo no qual o prestígio, a riqueza e o poder não derivam da terra, mas da qualificação

— o capital humano dos trabalhadores livres.

UM NAUFRÁGIO COLOSSAL

Essas reflexões transformam o debate sobre a desigualdade econômica. Deixam de lado as

díficeis questões do mérito individual e evitam o foco moralizante em defeitos

particulares, que contamina a crítica progressista convencional da desigualdade

meritocrática. Em lugar de atacar os meritocratas, elas atacam a própria ideia de mérito.

Esse novo ponto de partida conduz a discussão por outro caminho, que leva a uma

conclusão diferente.

Fica cada vez mais claro que a meritocracia — imensa qualificação, esforço e

iniciativa dos trabalhadores supraordenados — não atende aos interesses de ninguém.

Torna supérfluas para as exigências da atividade econômica tanto a classe média quanto

a classe trabalhadora, que no passado ocupavam o carismático centro da vida econômica.

Impõe a desocupação à massa de cidadãos, condenados a integrar um lumpemproletariado numeroso e cada vez maior. Ao mesmo tempo, a meritocracia

condena os trabalhadores supraordenados a serem rentistas do próprio capital humano,

que unem ao próprio trabalho alienado, e submete as crianças ricas aos rigores e aflições

de uma educação de elite instrumental e implacável. A desigualdade meritocrática

divide a sociedade em inúteis e esgotados.

Em conjunto, esses fatores constituem um mecanismo eficaz mas imensamente caro

de transmissão dinástica de casta: eficaz porque nega aos cidadãos comuns uma

oportunidade real de ascender à elite e caro porque obriga a elite a um esforço constante,

exaustivo e incerto de preservação de sua casta. Nesse processo, a desigualdade

meritocrática corrói a solidariedade social e corrompe a independência política

democrática. Cada vez mais, a meritocracia fracassa inclusive em promover o

crescimento econômico. Todos esses custos surgem, principalmente, não devido a

transgressões particulares ou a um fracasso coletivo na realização do ideal meritocrático,

mas direta e especificamente em razão das propostas estruturais da

meritocracia.

O meritocrata afirma que todos esses imensos custos — cuja realidade e origem

meritocrática ele não nega — devem ser suportados em favor da base moral do mérito:

trabalhadores supraordenados merecem uma renda compatível com sua alta qualificação

e produção; a justiça exige que se pague pela busca de resultados e pelo mérito; e é errado

favorecer a classe média menos produtiva e menos dedicada ao trabalho em detrimento

dos ricos mais produtivos e dedicados. A desigualdade meritocrática deve ser aceita e

louvada, apesar de todo o sofrimento que impõe.

Mas o tamanho do ônus meritocrático submete tais justificativas do princípio da

desigualdade — e a ideia de mérito no centro dessas justificativas — a enorme pressão. E

o conceito de mérito, uma vez que se revela uma farsa, não é capaz de resistir à pressão.

Todo o edifício da desigualdade meritocrática — feito de areia, como a estátua de

Ozymandias — se esfacela.

XX Publicação que registra nascimentos, casamentos e mortes de integrantes da nobreza

britânica, além de conter breve histórico de cada família citada. (N. do E.)

CONCLUSÃO

O que devemos fazer?

Ao transformar a desigualdade econômica, a meritocracia transformou

também a

política. Os defensores da igualdade demoraram a reconhecer a transformação, e ainda

não a entenderam cabalmente. Isso gera uma abertura política preenchida por

oportunistas que perceberam instintivamente a mudança e passaram a explorar as

insatisfações da meritocracia.

Demagogos inflamam os ressentimentos da classe média ao protestar contra um

sistema corrupto e atacar alvos externos vulneráveis. Com tais ataques, prometem

restabelecer uma mítica idade de ouro. O presidente Trump diz que abandonar o Estado

de direito e deportar milhões de trabalhadores sem documentos e suas famílias tornarão

“os Estados Unidos grandes de novo”. Nigel Farage, ex-líder do UKIP, partido pró-

Brexit, afirma que o fechamento da fronteira com a União Europeia restabelecerá a

independência e a autoestima dos britânicos. Os populistas alemães, procurando

recuperar “mil anos de história alemã de sucesso” , [1](#) acusam Angela Merkel de trair o país

ao aceitar refugiados.

Enquanto isso, charlatões fazem fila para vender a uma elite cansada remédios fáceis

para males profundos. Bancos de investimentos e outros empregadores de elite

prometem restabelecer o equilíbrio entre o trabalho e a vida privada, montando

academias e salas de repouso no local de trabalho, 2 pagando o transporte de leite

materno de mães em viagens de trabalho e até reembolsando os custos de congelamento

de óvulos para estender a duração da fertilidade.3 Faculdades anunciam que vão incluir

comportamentos éticos e colaborativos nos critérios de admissão, como trabalho

comunitário.4 E coaches ensinam a viver no presente ou a pôr em prática resoluções de

Ano-Novo sobre trabalhar menos em vez de cortar o álcool. 5

Ninguém crê realmente nessas promessas, nem mesmo os que as adotam em algum

momento. Tanto os ricos quanto os demais desconfiam, de verdade, que seus

autodeclarados defensores não oferecem salvação real e podem inclusive estar lhes

fazendo de bobos.

Um empresário de St. Clair Shores partidário de Trump duvidava das promessas do

presidente e fazia pouco de seu discurso durão. 6 E cerca da metade dos eleitores de

Trump, numa pesquisa feita depois de sua vitória, achava que a vida em suas

comunidades continuaria igual ou pioraria. 7 De modo análogo, quando a empresa de

consultoria Bain & Company perguntou a mais de mil trabalhadores de elite o que seria

necessário para conseguir uma promoção, a grande maioria, desprezando o equilíbrio

entre trabalho e vida privada, respondeu que seria “um compromisso

inabalável com

longas jornadas e trabalho constante”. 8

No entanto, os falsos profetas ganham apoio porque pessoas muito descontentes

preferem ser ouvidas e não apenas ajudadas. Eles sobem para o único barco que

reconhece a tempestade.

Os populistas não podem restabelecer as glórias do passado da classe média, mas

reconhecem que uma forma de vida se perdeu. Valorizam a perda como sendo um custo

moral e fazem dela o centro de sua política. Os projetos trabalho/vida pessoal nunca

entrarão em equilíbrio, mas eles reconhecem que os trabalhadores supraordenados

fornece trabalho alienado; que nenhuma renda pode compensar uma pessoa por se

consumir, por explorar um recurso que no fim se esgotará.

Os progressistas não conseguem responder porque continuam subservientes à

meritocracia. São cativos que abraçam seu captor, numa espécie de síndrome de

Estocolmo ideológica. Assim, os progressistas exacerbam problemas que nem sequer

enxergam.

Quando focam na identidade política e no combate à pobreza, os progressistas

consideram enganosa a insatisfação da classe média. Para os progressistas, a nostalgia da

classe média da ascensão e da segurança que St. Clair Shores

proporcionava em meados

do século XX — ou da inquestionável abundância — é apenas uma reminiscência de

uma forma de vida que já não é viável, ou de um privilégio perdido (branco e masculino).

Com efeito, a classe média entende que não pode se igualar.

Devido ao foco na purificação das instituições de elite de caráter não meritocrático

— sobre diversidade e inclusão —, os progressistas reduzem a insatisfação da elite ao

tédio causado pelo luxo. Para os progressistas, os torneios de admissão hipercompetitivos

e as jornadas de trabalho stakhanovistas só são errados quando discriminam minorias ou

mães trabalhadoras, ou quando dissimulam o funcionamento de redes de iniciados e

capital cultural, e não por serem simples, direta e generalizadamente desumanos. Na

verdade, isso recomenda à elite que continue trabalhando à exaustão para validar seu

privilégio.

As duas reações renovam a aposta nos elementos mais ofensivos e alienantes da

meritocracia. E assim os progressistas lançam a classe média nos braços dos demagogos e

levam a elite a recorrer a truques ineficazes. Quando forças do bem não conseguem ver o

desespero que olha em seus olhos, a política se torna obscura.

As ideias convencionais sobre como corrigir a desigualdade econômica só

intensificam o problema político.

A política ortodoxa afirma que a redistribuição econômica é fundamentalmente uma

questão competitiva: um benefício só pode ser obtido pelo restante da sociedade se seu

custo for extraído dos ricos, e o custo invariavelmente é maior que o benefício. Como

escreveu Arthur Okun (que foi presidente do Conselho de Assessores Econômicos de

Lyndon Johnson) sobre a guerra à pobreza, todos os mecanismos de redistribuição

“levam dinheiro dos ricos para os pobres num balde furado”. 9 Parte do dinheiro

redistribuído “vai simplesmente desaparecer no caminho, 10 e assim os pobres não

receberão todo o dinheiro tomado aos ricos”.

Esse modo de pensar reafirma que o socorro à classe média, hoje, obriga a lesar a elite

— e que o dano vai necessariamente exceder o socorro. Além disso, como os ricos são

poucos, o dano seria concentrado. A pobreza deve ser eliminada, mesmo com baldes

furados, atribuindo-se a uma vasta classe emergente um ônus que, dividido entre muitos,

representará uma carga individual pequena. A guerra à pobreza não visava a ninguém

nem exigia grandes sacrifícios em St. Clair Shores. Mas a desigualdade extrema, por sua

índole, não pode ser reduzida de outra forma que não o despojamento dos ricos. Uma

nova guerra à desigualdade, reafirma o acordo comum, só poderá

reconstruir a classe

média se atacar a elite. Acabar com a desigualdade meritocrática, ao que parece, exige

devastar Palo Alto.

A opinião ortodoxa não pode convocar a vontade política nem elaborar medidas que

curem a desigualdade meritocrática. Os progressistas inflamam o ressentimento da classe

média e desencadeiam a resistência à elite, enquanto demagogos e charlatões

monopolizam e exploram as insatisfações com a meritocracia. Assim, a desigualdade

meritocrática induz não apenas um profundo descontentamento, mas também um

pessimismo generalizado que beira o desespero.

Um livro recentemente publicado divulgou a previsão de dez economistas de

destaque, entre eles, quatro ganhadores do prêmio Nobel, sobre como seria a vida daqui a

um século. Nenhum deles disse que a desigualdade econômica se reduziria, e vários

chegaram a duvidar da capacidade da sociedade de promover “uma redistribuição de

renda em grande escala”,¹¹ porque “os que estão se dando bem se organizarão para

proteger o que têm,¹² inclusive de forma a se beneficiar à custa da maioria”. Um cientista

político, depois de rever a desigualdade ao longo de toda a experiência humana,

descobriu um único caso em que uma sociedade desfez, sem perder uma guerra ou

sucumbir a uma revolução, concentrações de renda e riqueza tão grandes quanto as que

os Estados Unidos sofrem atualmente. 13 Uma pesquisa parecida levou um destacado

historiador a supor que “só [uma] guerra termonuclear total poderia reformular em

essência a atual distribuição de recursos”. 14

No entanto, apesar de tudo, há lugar para a esperança. O “único exemplo” de

recuperação ordenada de uma situação de extrema desigualdade ocorreu nas décadas de

1920 e 1930 nos Estados Unidos, que reagiram à Grande Depressão com o New Deal, e

esse foi o contexto em que se erigiu a classe média de meados do século XX. 15 De

qualquer forma, a experiência humana é limitada demais para sustentar leis de ferro (o

registro histórico cobre um período de apenas cinquenta vezes a duração da vida

humana). Há grandes coisas ocorrendo pela primeira vez. Quando o presente é

excepcional, o passado nem sempre precisa ser prólogo. 16

E o mais importante: o contexto ortodoxo está errado — tanto na política quanto nas

decisões. Os progressistas podem falar convincentemente e de forma direta aos

descontentes da meritocracia. A cilada da meritocracia pinta um quadro muito mais

atraente das frustrações da classe média e da alienação da elite do que os demagogos e

coaches poderiam fazer.

Esse quadro revela que a meritocracia transformou não apenas a desigualdade, mas

também a redistribuição, de modo que já não existe a questão competitiva. Para restaurar

a classe média não é preciso esgotar a elite nem, com certeza, usar baldes furados. O

descontentamento com a meritocracia dá aos ricos e aos demais um interesse comum no

desmonte da desigualdade. As aspirações da classe média quanto a recuperar a renda e o

status perdidos e as aspirações da elite de reimplantar a liberdade autêntica não se

opõem; na verdade, se harmonizam. A classe média e a elite têm aflições diferentes, mas

um mesmo opressor.

Os ricos e os demais não podem escapar separadamente, mas somente juntos. Para

isso, devem desmontar a hierarquia meritocrática e construir a igualdade democrática —

uma ordem social e econômica que atenda todos e na qual o status de cada um tenha

valor precisamente porque é de todos.

DOIS CAMINHOS PARA A REFORMA

Os progressistas já lutaram por um ideal como esse. No Antigo Regime, reis e príncipes

viam seus súditos como inferiores; na escravidão, mais tarde com Jim Crow e ainda hoje

de muitos modos, os brancos veem negros como inferiores. Os progressistas sabem que os

democratas olham no olho do outro como seu igual. Sabem também, como destacaram os

abolicionistas e militantes pelos direitos civis,¹⁷ que a igualdade eleva a humanidade de

todos. Agora, os progressistas devem aplicar esse conhecimento à vida econômica, para

desmontar a cilada da meritocracia que atribui insatisfações diferentes aos ricos e aos

demais e construir uma economia na qual todos possam florescer juntos.

Reverter a desigualdade meritocrática é “obra de uma civilização”. ¹⁸
Exige um ajuste

abrangente — governo, associações privadas, hábitos culturais e consciência individual

— numa escala equivalente à das mudanças que geraram a desigualdade meritocrática. A

cilada da meritocracia foi montada ao longo de gerações e vai precisar de gerações para

ser desmontada. No entanto, a análise da cilada da meritocracia mostra o caminho para a

reforma. Os reformadores progressistas devem visar a ambos os mecanismos que

produzem a desigualdade meritocrática. Essa ideia básica abre dois caminhos para a

mudança.

Em primeiro lugar, a educação — que agora se concentra nos filhos supereducados de

países ricos — deve se tornar aberta e inclusiva. A admissão deve tornar-se menos

competitiva e a qualificação, menos absoluta, mesmo nas melhores escolas e

universidades.

Em segundo lugar, o trabalho — que agora se divide em empregos

opacos e brilhantes

— deve reconduzir a mão de obra semiqualficada ao centro da produção econômica. O

trabalho que está concentrado numa classe de trabalhadores supraordenados deve ser

distribuído amplamente para a classe média.

É claro que esses preceitos não dão instruções sobre como sanar por inteiro a

desigualdade meritocrática. Como todo projeto que abrange gerações, a campanha pela

igualdade democrática não pode ser programada com antecedência. Vai exigir uma ação

comprometida, flexível e oportuna, em diversas frentes simultâneas, num movimento

que se desenvolve e se adapta à medida que cresce. Seria tolice tentar expressar uma

reforma completa em um só lugar — na lista de tarefas de um estrategista ou no

programa de um político — antes de empreender qualquer atitude para adotar algum de

seus elementos. Os dois preceitos são importantes não por especificarem uma agenda de

reformas do começo ao fim, mas porque indicam aos interessados por onde começar, e

porque — ao atacar a desigualdade meritocrática pela raiz — mostram que é possível

fazer progressos significativos.

Para atacar de frente a desigualdade meritocrática, os reformadores da educação

devem começar por usar em seu favor, do ponto de vista político e prático, a óbvia

injustiça do status quo. 19

A herança meritocrática na atualidade é totalmente isenta dos tributos que em geral

incidem sobre os bens tradicionais: o alto investimento que os pais ricos fazem na

educação dos filhos simplesmente não é incluído entre bens e propriedades.20 Além

disso, as escolas e faculdades privadas são tributadas como se fossem instituições de

caridade, dedicadas ao interesse público:21 as doações de ex-alunos podem ser abatidas

do imposto de renda, e as instituições não pagam imposto sobre as doações.

Essas práticas fazem da educação meritocrática um guarda-chuva fiscal que só as

elites podem explorar. Quando a renda dos pais e a educação determinam o desempenho

acadêmico dos filhos, mesmo as admissões puramente meritocráticas enchem as escolas e

faculdades de alunos cujos pais têm também formação de elite (mesmo que não tenha

sido obtida nas mesmas escolas de seus filhos).

Embora as escolas e faculdades de elite sejam tributadas como instituições de

caridade, a desigualdade meritocrática as torna clubes exclusivos. Os benefícios fiscais

que as favorecem são análogos meritocráticos dos dotes concedidos pela aristocracia a

príncipes e princesas. As famílias de classe média pagam pela educação de elite que seus

filhos nunca receberão.

O guarda-chuva fiscal é amplo. A herança meritocrática transfere cerca de 10

milhões de dólares livres de impostos a cada criança rica. Num ano recente, a isenção de

impostos da Universidade Princeton chegou a um subsídio de 105 mil dólares por aluno,

enquanto a educação pública gastava 12,3 mil por aluno na Universidade Estadual de

Nova Jersey, em Rutgers, e 2,4 mil por aluno na Faculdade do Condado de Essex em

Newark. [22](#) (Esses números levaram à afirmação cínica de que Harvard, Yale e Princeton

são “fundos de hedge com universidades anexas”. [\)23](#)

Finalmente, o guarda-chuva continua se estendendo. Em conjunto, as dez maiores

dotações de universidades chegam a mais de 180 bilhões de dólares, e vêm crescendo a

um ritmo de 7% ao ano, mais que o dobro do crescimento da riqueza líquida das famílias

norte-americanas em geral. [24](#) As universidades se programam para o longo prazo: Yale,

que construiu dois colégios maiores [XXI](#) no último ano, projetou os edifícios para durarem

indefinidamente. [25](#) Mas se esse índice de crescimento prosseguir no futuro, entrando no

segundo século da meritocracia, as dez universidades mais ricas — mesmo formando em

sua maioria os filhos de pais ricos e instruídos — serão donas de todo o país.

Alguma coisa realmente precisa ser feita.

Esses fatos dão ao governo um enorme poder sobre as escolas e

universidades de elite,

inclusive — na verdade, principalmente — sobre as faculdades privadas mais ricas. (Nos

últimos anos, Princeton tirou nada menos do que quatro quintos de suas receitas totais de

doações livres de impostos e doações dedutíveis do imposto de renda a pagar de ex-

alunos, e as vinte principais universidades tiram um terço de suas receitas dessas

fontes.)²⁶ As reformas deveriam usar essa vantagem tática para quebrar o clube, alegando

que escolas e universidades deveriam ser tributadas como instituições de caridade se

realmente funcionassem como tal — ou seja, aberta e inclusivamente para educar o

público em geral.

Há muitas maneiras de tratar isso, mas a melhor é a mais direta.

Em primeiro lugar, as escolas e universidades privadas deveriam perder a condição de

entidades livres de impostos a menos que no mínimo a metade de seus alunos viesse de

famílias situadas nos dois terços inferiores da distribuição de renda.²⁷ Em segundo lugar,

as escolas deveriam ser incentivadas (inclusive por meio de subsídios públicos) a cumprir

essa exigência ampliando o número de matrículas. ²⁸

Em conjunto, essas reformas trocariam a elite exclusiva, restrita e prodigamente

instruída da meritocracia, por um sistema inclusivo, amplo e ainda assim eficiente na

educação. As reformas distribuiriam a riqueza que a herança meritocrática concentra

agora, repartindo a educação “elitista” entre uma população muito maior, melhorando a

educação em geral e reduzindo o fluxo de recursos dirigido à elite. Dessa forma, a brecha

educacional entre os ricos e os demais se reduziria drasticamente.

As duas pontas da reforma se completam, já que a segunda proporciona um mapa da

mina para a primeira. O custo da educação de elite tornou-se tão exorbitante que as

escolas podem financiar o crescimento; [29](#) e as escolas que mais precisariam crescer

(porque seus alunos de hoje estão mais voltados para a riqueza) são também as mais ricas.

As universidades da Ivy League poderiam ter condições de manter seu status de

organização sem fins lucrativos se dobrassem o número de matrículas (atraindo uma

maioria de novos alunos de fora da elite) e ainda assim gastar por estudante o mesmo que

gastavam em 2000.[30](#) As faculdades, em geral, poderiam aumentar o número de vagas em

50% e continuar gastando a mesma quantia por aluno que gastavam em 1970. [31](#) E as

escolas privadas poderiam dobrar o número de matrículas e continuar tendo uma

proporção de alunos por professor superior à das escolas públicas. [32](#) Verbas públicas

pagas como subsídio ao aumento do número de alunos dariam ainda mais apoio ao

crescimento já administrável. Com certeza, as mudanças que hoje são necessárias para

tornar inclusiva a educação de elite não são maiores do que a revolução feita na década

de 1960 pelas escolas e universidades de elite, ao abraçar a meritocracia e desencadear,

com isso, a ascensão da desigualdade meritocrática. Instituições que já se transformaram

podem se transformar outra vez. 33

Os populistas já estão visando à educação particular, sobretudo à das universidades de

elite (que condenam como sendo caldo de cultivo do liberalismo e do “politicamente

correto”) — e seus esforços começam a dar resultado. Depois de anos em que propostas

semelhantes deram em nada, a mais recente reforma tributária prevê a cobrança de um

pequeno imposto sobre o consumo que incide sobre a renda de universidades muito

ricas. 34 Os populistas que afirmam que faculdades e universidades são ruins para os

Estados Unidos devem ter motivos estritamente políticos, 35 mas uma compreensão clara

da desigualdade meritocrática mostra que eles não estão errados.

As elites, por sua vez, também deveriam apoiar a reforma educacional. Apesar de

todos os subsídios financeiros que confere, o regime vigente deixa as elites feridas,

marcadas e vulneráveis. A concorrência meritocrática extrema submete os estudantes

ricos a um alto custo humano, ao lado do massacrante e desumano

torneio de admissão,

cada vez mais insuportável. E os rigores da competição cada vez mais fazem com que

nenhuma criança, por mais que seus pais pertençam à elite, esteja a salvo da exclusão.

As reformas que tornariam inclusiva a educação pela ampliação do corpo de

estudantes não exige o afastamento de ninguém que pertença à elite atual e até

(inevitavelmente e ao mesmo tempo deliberadamente) aumentaria um pouco o número

de alunos ricos nas escolas mais competitivas. (Nesse aspecto, as reformas se espelhariam

nas reformas que levaram as mulheres às universidades de elite, de um modo que a

inclusão de mulheres não exigiu a exclusão de homens.)³⁶ Um pequeno aumento no

número de vagas disponíveis para estudantes ricos pode atenuar radicalmente a

concorrência entre candidatos ricos. ³⁷ E o aumento da liberdade autêntica que esse novo

espaço de respiração permite é muito mais valioso para as elites do que qualquer declínio

concomitante na renda ou no status conferidos por diplomas. Palo Alto se transformaria

pela educação inclusiva, mas no fim das contas o resultado seria positivo — alívio e bem-

estar para as pessoas que vivem lá. A lição da St. Clair Shores de meados do século XX se

aplica à Palo Alto de hoje: o bem duradouro e verdadeiro é melhor que a grandeza

passageira e falsa.

Por fim, embora as escolas de elite defendam com unhas e dentes sua isenção de

impostos diante da menor iniciativa que ameace essa condição,³⁸ elas incorrem em erro.

A educação inclusiva reabriria os caminhos através dos quais as escolas e universidades

promoviam a mobilidade social e reacenderia o brilho que mesmo as escolas mais

exclusivas tinham na imaginação geral. Assim, as reformas, na verdade, fariam avançar a

missão central das escolas. Onde alguma coisa tem de se fazer — dez universidades

nunca serão donas dos Estados Unidos —, essas reformas certamente seriam mais

aceitáveis para os educadores do que alternativas mais populistas.

Uma agenda política paralela que pudesse ser adotada ao mesmo tempo buscaria

reformular o trabalho — para reequilibrar a produção, distanciando-a dos trabalhadores

supraordenados e dirigindo-a à força de trabalho de classe média. O modo mais direto de

promover a força de trabalho de classe média é encontrar meios de produzir bens e

serviços que favoreçam trabalhadores semiqualeificados. A política econômica atual

ignora solenemente essa possibilidade, que deveria estar na frente e no centro do avanço.

O governo procura por todos os meios influenciar a produção de bens e serviços de

modo a garantir a satisfação das necessidades básicas e a segurança de

quem os consome.

As políticas de saúde pública, por exemplo, promovem o acesso a serviços médicos; as

normas jurídicas promovem o acesso à justiça; as normas sobre governança corporativa

protegem os investidores; e a regulação financeira protege os consumidores da

exploração e o sistema financeiro, de crises.

Mas todas essas regras determinam também quais empregos existem nos setores

regulamentados e de que forma são pagos os que neles trabalham. Essa característica

geralmente desatendida tem enormes consequências. A saúde, por exemplo, responde

por cerca de um sexto do PIB e o setor financeiro, por cerca de um décimo. [39](#) A

administração, o sistema financeiro, a medicina e a advocacia empregam, juntos,

possivelmente a metade dos trabalhadores situados no 1% mais rico da população. [40](#)

Reformas que incentivem a produção semiquificada nessas áreas, portanto, dariam uma

contribuição importante na busca geral da igualdade.

Já existem modelos de aproveitamento do trabalho semiquificado. Na área da

medicina, por exemplo, o projeto de saúde universal de São Francisco dá maior destaque

ao trabalho dos enfermeiros, [41](#) e algumas clínicas nos estados do Oregon e Wisconsin

estão empregando dentistas, experimentalmente, para detectar problemas de saúde em

geral diagnosticados por médicos.⁴² Na área do direito, o estado de Washington está

fazendo uso experimental de técnicos em direito semiquualificados em lugar de doutores

em direito superespecializados para a prestação de serviços de rotina.
⁴³ No sistema

financeiro, certas regras que limitam a engenharia financeira exótica e favorecem Main

Street sobre os bancos de Wall Street também estão orientando os empregos do setor

para o trabalho semiquualificado. E, na administração, modelos de governança que põem

um freio ao controle corporativo, ou favorecem o emprego de longo prazo em

detrimento da terceirização, estão dispersando as funções administrativas e voltando as

remunerações para uma grande categoria de gerentes intermediários.

Os debates convencionais sobre todas essas reformas estão centrados nas

consequências que elas terão sobre a quantidade, a qualidade e o preço dos bens e

serviços. São preocupações legítimas. Mas as reformas influenciam também a divisão da

produção em empregos opacos e brilhantes ou a unificação em torno de empregos

semiquualificados. A saúde pública pode ser oferecida por uns poucos médicos

especialistas que usam máquinas de alta tecnologia, secundados por técnicos menos

qualificados, ou por uma massa de médicos de família e técnicos de enfermagem. É claro

que a escolha da melhor abordagem para o paciente tem sua importância. Mas, quando a

saúde está em jogo, a escolha entre subordinar um sexto da economia à desigualdade

meritocrática ou promover a igualdade democrática por meio de trabalho

semiquualificado também tem importância. Na verdade, importa tanto quanto.

Os políticos, portanto, deveriam dar atenção ao impacto que suas decisões exercem

sobre o equilíbrio entre os empregos de elite e os semiquualificados. Uma revisão

obrigatória desse impacto — em analogia com a exigência de uma análise de

custo/benefício, [44](#) válida para todas as novas regras federais — ajudaria a implantar e

coordenar tais reformas graduais. Simplificar o processo regulatório também poderia

promover igualdade, já que muitos fatos indicam que procedimentos administrativos

burocratizados aumentam a influência exercida pelos ricos sobre os resultados

regulatórios que se atinge com esses procedimentos.[45](#)

Uma segunda reforma seria o incentivo fiscal aos empregadores para a criação de

empregos semiquualificados. A atual estrutura tributária — inacreditavelmente —

promove a desigualdade meritocrática, incentivando os empregadores a substituir

trabalhadores semiquualificados por superqualificados. Uma simples reforma nos

encargos trabalhistas reverteria esses incentivos, favorecendo trabalhadores

semiqualeificados de classe média. Essa reforma ainda produziria novas receitas, e algumas

delas poderiam ser usadas em mais incentivos à criação de empregos de classe média.

O imposto federal sobre salários — em especial, o desconto de 12,4% para

rendimentos até 132,9 mil dólares anuais, que financia a previdência — é nitidamente

regressivo, a depender do montante que excede esse teto na renda da pessoa à qual se

aplica.⁴⁶ Durante a maior parte dos últimos cinquenta anos, a regressão do imposto sobre

salários superou a progressão do imposto sobre a renda, ⁴⁷ o que significa que o imposto

federal sobre salários, quando aplicado aos trabalhadores de classe média baixa, obedece

às mesmas alíquotas que o imposto cobrado aos milionários; e quando aplicado à classe

média alta, obedece a alíquotas bem mais altas. As consequências disso foram graves e

persistentes. Ao longo das décadas que geraram a desigualdade meritocrática, um casal

em que cada um dos cônjuges ganhasse o equivalente a cerca de 100 mil dólares anuais

(em valores de 2018) poderia facilmente se enquadrar na alíquota mais alta dos impostos

federais, ⁴⁸ mas tanto seu rendimento de capital quanto sua renda do trabalho

supraordenado pagam alíquotas que são a metade da mais alta.⁴⁹ No total, a atual

estrutura tributária faz do trabalho da classe média o fator de produção mais

pesadamente tributado de toda a economia.

Um exemplo simples ilustra o ônus especial que o imposto sobre salários impõe

especificamente ao trabalho da classe média. Se um banco empregar tecnologias

financeiras de meados do século XX para conceder crédito hipotecário, usando vinte

agentes de crédito semiquualificados que ganham 100 mil dólares por ano, o custo dos

impostos sobre os salários para o banco e para os trabalhadores chegará a 306 mil dólares.

Em comparação, se o banco adotasse o modo de produção atual e substituísse os vinte

agentes de crédito semiquualificados por um único trader de Wall Street que receba 2

milhões de dólares anuais, o custo em impostos para ele e para o banco chegaria a apenas

90 mil dólares. **50** Quando duas tecnologias de produção são economicamente

equivalentes, mas uma delas requer vinte trabalhadores semiquualificados e a outra, um

único trabalhador superqualificado, a primeira pagará um imposto em média dez pontos

percentuais mais elevado do que a segunda, o que triplica o valor dos encargos

trabalhistas.

Em outras palavras, o imposto sobre salários suprime empregos e salários para

trabalhadores semiquualificados e incentiva empregos e salários para

superqualificados.

(Com efeito, se o trabalhador superqualificado conseguir que sua renda seja tratada

como ganho de capital, dando-lhe a forma de ações preferenciais ou juros incorridos, seu

imposto de renda cai em cerca de vinte pontos percentuais.) Mais uma vez, os

trabalhadores de classe média subsidiam empregos supraordenados que jamais terão.

Eliminar o teto salarial para encargos previdenciários promoveria o trabalho de classe

média. Os novos impostos acabariam com o substancial subsídio à produção do atual

regime, que favorece o trabalho superqualificado. Imediatamente, essa medida reduziria

a vantagem de se organizar a produção em torno de trabalhadores superqualificados e

aumentaria a vantagem de organizá-la em torno de trabalhadores semiquualificados.

A eliminação do teto também geraria receita. Não se sabe exatamente quanto poderia

ser arrecadado, já que a reforma influenciaria tanto o mercado de trabalho em particular

quanto a economia em geral. Não existe um modelo dinâmico completo que leve em

conta todas essas influências, mas o Escritório de Orçamento do Congresso dos Estados

Unidos montou diversos modelos semidinâmicos. Segundo esses modelos, a supressão do

teto, de início, levantaria novas receitas num valor entre 150 e 200 bilhões de dólares, e

no longo prazo aumentaria as receitas obtidas com encargos trabalhistas a 1,1% do PIB.⁵¹

São quantias elevadas. Equivalem a mais ou menos sessenta vezes o orçamento total da

Administração do Emprego e Treinamento, do Departamento do Trabalho em anos

recentes (cerca de noventa vezes seu orçamento de 2018),⁵² e a cerca de um terço do

orçamento total de todas as universidades e faculdades públicas e privadas dos Estados

Unidos.⁵³

O governo poderia usar essas receitas adicionais para criar empregos de classe média.

O modelo ideal de gastos dependeria de uma análise cuidadosa e experimentação. Mas

imagine-se, como exemplo, o direcionamento de metade desse dinheiro para a criação de

empregos semiqualeificados, pagando subsídios a empregadores que contratassem

trabalhadores semiqualeificados, ⁵⁴ e a outra metade direcionada para a expansão do

corpo discente de escolas e universidades privadas, tornando a educação aberta e

inclusiva. A combinação do subsídio de salários e aumento do salário mínimo pode

ajudar a evitar que os empregadores embolsem os subsídios. ⁵⁵

O subsídio aos salários já está ganhando apoio político. Políticos e empresários de

destaque, entre eles alguns convencionalmente reconhecidos como conservadores, estão

começando a aceitar o subsídio para salários de classe média. Na

esquerda, o senador

Mark Warner vem defendendo uma legislação que apoie empregos e salários de classe

média, [56](#) e o Plano Marshall para os Estados Unidos, recentemente lançado pelo Centro

para o Progresso Americano, inclui a proposta de criar 4,4 milhões de empregos públicos

a um custo de aproximadamente 150 bilhões de dólares por ano. [57](#)
Na direita, o guru de

liderança Peter Georgescu e o bilionário Ken Langone, da Home Depot, estão fazendo

campanha em favor do investimento em trabalhadores de classe média e em formas de

produção que aproveite essa mão de obra. Georgescu chega mesmo a apoiar o subsídio de

salários pelo governo. [58](#)

Finalmente, os dois pilares dessa agenda de reformas nascem direto do diagnóstico da

desigualdade meritocrática e se encaixam com perfeição. Eles vão ao cerne da

desigualdade meritocrática e, principalmente, se reforçam de maneira mútua, causando

um impacto conjunto muito maior do que a soma de suas partes. Juntos, eles pretendem

confiscar e reverter os mecanismos que impulsionam a desigualdade meritocrática.

Uma educação aberta e inclusiva criaria uma elite maior e menos excepcional. A

maior abertura aumentaria também a mobilidade social dentro da elite, reinstituindo os

caminhos da oportunidade que tradicionalmente ligavam os norte-

americanos de elite e

de classe média. E a maior oferta de trabalhadores instruídos reduziria de imediato as

rendas e as jornadas de trabalho dos empregos de elite, ao longo de toda a escala de

renda.

A reforma nas contribuições trabalhistas e o subsídio salarial reverteriam o atual

privilégio tributário dos trabalhadores supraordenados, beneficiando a força de trabalho

de classe média.⁵⁹ Uma nova demanda aguardaria a nova oferta de trabalhadores

instruídos, principalmente na ampla faixa média da distribuição de qualificação (sobre a

qual a legislação vigente impõe a carga tributária mais pesada).

As consequências indiretas das duas reformas poderiam ser ainda maiores. Elas

ofereceriam a inovadores interessados um incentivo para desviar o arco da inovação das

tecnologias que favorecem os trabalhadores supraordenados para as que favorecem os

trabalhadores de classe média. Portanto, a inovação reduziria também o retorno da

qualificação extraordinária e aumentaria o retorno da qualificação consistente. Isso

diminuiria o interesse pela qualificação elaborada, tornando a educação ainda mais

aberta e inclusiva. Um círculo virtuoso de igualdade que revigora a si mesma substituiria

a bola de neve da desigualdade criada pela meritocracia.

A reforma da educação e a do trabalho, juntas e com o tempo, poderão restabelecer o

papel central da classe média na vida econômica e social. A versão peculiar do bem

estável que imperava em St. Clair Shores em meados do século XX está perdida para a

história, é claro. Mas o diagnóstico da desigualdade meritocrática identifica um conjunto

de medidas que novamente colocam ao nosso alcance — para todos — uma versão do

bem estável para o século XXI.

UMA NOVA POLÍTICA DE IGUALDADE DEMOCRÁTICA

Em 1968 — a última vez que o mundo experimentou inquietação e rebeldia

generalizada contra o status quo —, alunos radicais da London School of Economics

imprimiram um cartaz no qual se via um capitalista fumando charuto e um estudante

lutando pelo controle de um carro que tinha o símbolo da libra e um cifrão nos faróis,

além da frase LEIS DE GREVE, AUMENTO DE ALUGUÉIS E REPRESSÃO ESTUDANTIL escrita na

placa, e o lema MESMOS CHEFES, MESMA LUTA. 60

O lema era uma mentira, ou, no melhor dos casos, um conto de fadas no qual até os

autores só acreditavam pela metade. O regime aristocrático que ainda prevalecia em

1968 determinava que estudantes ricos e trabalhadores pobres não tinham os mesmos

chefes nem estavam, com certeza, na mesma luta. Os estudantes ricos ainda tinham

esperança de integrar a classe ociosa, desfrutando de uma renda confortável como

rentistas ou pelo menos como homens de negócios corporativos, enquanto os

trabalhadores pobres sofriam privações de todo tipo nas mãos do capital.

A classe média, que aprendera a se ressentir do capital e prosperava no boom do pós-

guerra, não tinha as angústias dos estudantes e se sentia alternadamente confusa e

distante. Deve ser perdoada por suspeitar que até certo ponto a rebelião dos estudantes

ricos expressava uma percepção intuitiva, crescente, mas ainda inconsciente e

desarticulada, de que a revolução meritocrática que ganhava força os submeteria a

pressões indesejáveis — que a meritocracia poderia não acabar bem para a elite.

A maior ironia com respeito ao cartaz é que seu lema, falso quando foi lançado, se

transformaria em verdade devido àquelas forças ainda imperceptíveis na época. Com o

tempo, a meritocracia transformaria radicalmente a política da desigualdade econômica.

A transformação abre novas possibilidades para uma versão atualizada — e agora

adequada — da grande aliança proposta pelo cartaz. [61](#)

Hoje em dia, a desigualdade meritocrática não favorece ninguém: nem os muitos que

a meritocracia exclui da renda e do status, nem os poucos que ela aprisiona numa

competição destrutiva de exploração de seu capital humano por meio do trabalho

intenso, opressivo e generalizadamente alienado.

Mas existe abertura para uma nova política que leve em conta as reais necessidades e

lhes dê resposta, o que agora está sendo explorado por demagogos, charlatões e outros

falsos profetas. Ao mostrar o mérito como uma farsa, o diagnóstico da desigualdade

meritocrática penetra a ideologia que leva a elite a agarrar seus privilégios e a classe

média a dirigir seus ressentimentos contra pessoas inocentes. Uma coisa é suprimir a

própria humanidade para proteger vantagens reais; outra é fazer isso a serviço de uma

ilusão.

Uma visão clara da meritocracia mostra também que todas as suas insatisfações,

embora não pareçam relacionadas, na verdade provêm de uma fonte comum: a excessiva

concentração de capital humano e iniciativa numa elite cada vez menor que condena os

ricos a um excesso de trabalho autoimposto e obriga os demais à ociosidade. Uma ordem

econômica e social mais igualitária deixaria todo mundo — tanto os ricos quanto os

demais — em melhores condições.

A igualdade democrática, ademais, é o único remédio contra a insatisfação da

meritocracia. Os meritocratas que esperam comer o bolo sem dividi-lo — reivindicando

o lazer perdido e a liberdade autêntica sem abrir mão da renda e do status — estão

simplesmente iludidos. Eles ignoram a lógica triturante da produção meritocrática — a

sua própria custa. Quando o capital humano financia a renda e a diligência é vista como

honra, não há espaço para que uma pessoa domine ou faça sombra a outras, como ocorre

atualmente com os trabalhadores supraordenados, e continue sendo verdadeira para si

mesma. É impossível enriquecer a partir do capital humano sem se explorar e

empobrecer a vida interior. Da mesma forma que cada cidadão deve olhar nos olhos do

próximo para encontrar respeito cívico por si mesmo, os trabalhadores devem repartir

renda e trabalho para se libertar e se transformarem neles mesmos. A meritocracia não

permite chegar à dominação a não ser pela destruição do eu autêntico.

Uma sociedade mais igualitária beneficiaria a todos. A elite pode reivindicar

liberdade e lazer em troca de uma redução na renda e no status facilmente suportável.

Palo Alto, embora fique um pouco mais pobre, seria aliviada de uma carga pesada

demais, e seus moradores, ainda muito ricos, poderão recuperar a liberdade. A classe

média poderia se livrar da desocupação forçada, renovar sua renda e seu status e, em

troca, abandonar ressentimentos que de qualquer forma não trazem nenhuma satisfação.

St. Clair Shores recuperaria sua riqueza, restauraria sua dignidade e voltaria a ocupar um

lugar central na narrativa da vida norte-americana.

A metáfora correta para a redistribuição, hoje em dia, não é o balde furado de Okun

— uma perda conjunta —, mas o ganho mútuo. Onde a meritocracia madura causa

insatisfação universal, a igualdade democrática torna-se um negócio com o qual todas as

partes ganham — e para o qual se exige cooperação entre ricos e demais, que só podem

escapar à cilada meritocrática trabalhando juntos. [62](#)

Os dois grupos terão vantagem se aceitarem o negócio, e isso torna o discurso político

novamente propício aos progressistas.

Uma vitória, qualquer que seja, decorrerá de uma luta prolongada e difícil. A batalha

deve ser travada nas ruas — por meio de agitação e organização —, e não nas páginas de

um livro. Mas um livro pode ajudar pessoas instruídas a descobrir quais são seus

verdadeiros interesses e, a partir daí, a quais movimentos políticos aderir. [63](#) A

meritocracia ofusca as pessoas, conduzindo-as a armadilhas ideológicas que as aprisionam

— criando falso orgulho nos ricos e falsos ressentimentos nos demais, o que obscurece os

danos que a desigualdade impõe aos dois grupos. A reflexão revela tais danos e, dessa

forma, sugere igualdade a um amplo espectro de cidadãos por meio da divisão

meritocrática. Mostra também que os ricos e os demais só podem escapar da cilada

meritocrática em conjunto: ainda que privilégios mesquinhos os situem em campos

opostos, somente unidos eles podem de fato satisfazer seus verdadeiros interesses.

Atualizando um antigo slogan: trabalhadores do mundo — agora incluídos os de

classe média e os superiores —, uni-vos. Não tendes nada a perder a não ser as correntes,

e um mundo inteiro a ganhar. 64

XXI Construções que promovem a convivência entre universitários e corpo docente,

oferecendo moradias, refeitórios, bibliotecas, academias etc. (N. do E.)

AGRADECIMENTOS

A cilada da meritocracia foi escrito ao longo de duas décadas, durante as quais acumulei

inúmeras dívidas de gratidão. É impossível relacionar todas e difícil retribuir algumas

delas. Mas não há razão para não tentar.

Eu me interessei pela desigualdade econômica — inclusive pelos problemas

peculiares que surgem quando a desigualdade se constrói sobre capital humano — na

época em que estudava filosofia no curso de pós-graduação com Bernard Williams,

Derek Parfit, Ronald Dworkin e G. A. Cohen. Todos eles tinham opiniões marcantes e

distintas sobre a justiça distributiva. E, provavelmente mais importante, todos eles

ensinavam como é difícil pensar com clareza sobre questões complexas e expressar ideias

que se comuniquem diretamente com a experiência vivida. Pouco depois que publiquei

algumas questões iniciais sobre a desigualdade, uma troca de ideias com Elizabeth

Anderson me convenceu de que essas ideias tinham fracassado em abranger a vida real. A

busca de uma abordagem melhor me pôs no caminho que me levou a este livro.

O percurso em si foi tudo menos direto, e me vali de incontáveis conversas com

colegas e amigos, tanto em Yale como fora dela, muitas das quais comentei nas primeiras

versões deste livro. Entre essas pessoas estão Muneer Ahmad, Anne Alstott, Ian Ayres,

Monica Bell, Yochai Benkler, Phillip Bobbitt, Dani Botsman, Khiara Bridges, Steve

Brill, Rick Brooks, John Buretta, Guido Calabresi, Jessica Cattelino, Bob Ellickson, Dan

Esty, Crystal Feimster, Owen Fiss, James Forman, Robert Frank, Bryan Garsten, David

Grewal, Oona Hathaway, Geneviève Helleringer, Robert Hockett, Michael Kades, Paul

Kahn, Amy Kapczynski, Al Klevorick, Issa Kohler-Hausmann, Roy Kreitner, Doug

Kysar, John Langbein, Marc Lipsitch, Zach Liscow, Yair Listokin, Ian Malcolm,

Benjamin Markovits, Inga Markovits, Julia Markovits, Rebecca Markovits, Richard

Markovits, Stefanie Markovits, Noah Messing, Sam Moyn, David Owens, Przemek

Palka, Ben Polak, Robert Post, Asher Price, Claire Priest, Jed Purdy, Aziz Rana, Rob

Reich, Judith Resnik, Susan Rose-Ackerman, Scott Shapiro, Dan Sharfstein, Peter

Schuck, Vicki Schultz, Reva Siegel, Tim Snyder, Kevin Stack, Tom Tyler, Rory Van Loo,

Sharon Volckhausen, Philippe Wells, Leif Wenar, Patrick Wolff, Noah Zatz e Taisu

Zhang. Amy Chua e Jed Rubenfeld me deram uma ajuda especialmente ampla e intensa,

e o livro (de verdade) não existiria se não fosse por eles.

Também apresentei as ideias desta obra em ocasiões muito mais formais, nas quais as

perguntas formuladas aprimoraram tanto minha apresentação do tema quanto o próprio

tema. Recebi esse tipo de ajuda dos seguintes eventos de instituições: Seminário de Bolsas

de Estudos Jurídicos Progressistas, da Sociedade da Constituição Americana; Série de

Branford sobre Dinheiro, Poder e Política; Banco do Japão; Universidade de Mulheres

Ewha; Faculdade de Direito da Universidade Nacional de Cingapura; Centro

Interdisciplinar de Herzliya; Faculdade de Direito Buchmann da Universidade de Tel-

Aviv; Centro Heidelberg de Estudos Americanos; Universidade Pompeu Fabra;

Universidade de Bolonha; Centro de Estudos da Lei Contratual Europeia da

Universidade de Amsterdã; Universidade Humboldt de Berlim; Salão Círculo Polar;

Colóquio Interdisciplinar sobre Mercados da Inter-Universidade de Berlim; Seminário

Direito em Contexto; Yale Clube do Chile; Faculdade de Direito da Universidade do

Chile; Simpósio Conversas sobre Dinheiro em Yale; Programa Harvard de Estudos do

Capitalismo; Faculdade de Direito James E. Rogers da Universidade do Arizona; Centro

de Direito e Filosofia da Universidade do Arizona; Projeto de Assistência em Imposto de

Renda da Yale College; Colégio Universitário Internacional de Turim; Instituto de

Estudos Sociais e Políticos da Universidade de Yale e Conferência sobre Desigualdade,

Política e Prosperidade do Centro Washington para o Crescimento Igualitário; Oficina

de Docentes da Escola de Direito de Yale; discurso de formatura na Escola de Direito de

Yale; Escola de Direito da Universidade de Toronto; Escola de Direito da Universidade

do Texas; Conferência sobre Direito e Desigualdade da Sociedade da Constituição

Americana; fim de semana de ex-alunos da Escola de Direito de Yale; Centro de Direito

da Universidade de Georgetown; Cegla Center; Escola de Direito da Universidade da

Califórnia em Los Angeles; Escola de Direito de Colúmbia; Conferência sobre

Desigualdade e Direitos Humanos da Universidade do Texas; Dartmouth College;

Escola de Direito de Cornell; Reunião da Yale College; Seminário na América Latina de

Teoria Constitucional e Política; Programa Comenius; Fundação Cariplo; Instituto de

Humanidades de Nova York; Escola de Direito da Universidade de Nova York; Escola

de Direito da Universidade Vanderbilt; Conseil d'État; Escola de Direito da

Universidade de Buenos Aires; Sociedade Federalista; Escola de Direito da

Universidade da Carolina do Norte; Projeto Lei e Economia Política; Instituto Federal

de Tecnologia de Zurique e Instituto de Estudos Avançados de Toulouse; Instituto de

Ciências Sociais da Universidade Humboldt; Centro Baldy da Universidade de Buffalo;

Escola de Direito da Universidade Pritzker do Noroeste; Escola de Direito Brooklyn;

Profissionais de Primeira Geração da Escola de Direito de Yale; e Sociedade Italiana de

Direito e Economia.

Os participantes de diversos seminários dedicaram à penúltima versão do livro

comentários e sugestões inestimáveis no momento em que eu terminava a tarefa básica de

escrever. Entre eles, estão Giacomo Corneo, Felix Koch, Bertram Lomfeld, Christoph

Möllers, Frauke Peter, Friedbert Rueb e Jürgen Schupp, da Universidade Livre de

Berlim; Oriana Bandiera, Lucy Barnes, Thorsten Bell, Richard Blundell (que sugeriu o

título), Jeff King, Julian Le Grand, George Letsas, Philippa Malmgren, Claire Maxwell,

Avia Pasternak, Prince Saprai e Paul Segal, do University College London; Bruce

Ackerman, David Brooks, Michael Graetz, Anthony Kronman, Rick Levin, Meira

Levinson, Alec MacGillis, Jennifer Nedelsky, Alan Schwartz, John Witt, Portia Wu e

Gideon Yaffee, da Escola de Direito de Yale; e Emily Bazelon, Nicholas Dawidoff, Jacob

Hacker e Annie Murphy Paul, do grupo de leituras sobre desigualdade de New Haven.

A Biblioteca de Direito de Yale e seus incomparáveis funcionários — em especial,

Julian Aiken e Michelle Hudson — proporcionaram um estupendo apoio à pesquisa. E

um grupo totalmente excepcional de pesquisadores assistentes coletou, avaliou e

organizou montanhas de dados e outros fatos. Entre eles, Yusef Al-Jarani, Matthew

Ampleman, Molly Anderson, Kossi Anyinefa, Jessica Baker, Aaron Bartels-Swindells,

Sarah Jane Bever-Chritton, Taly Bialostocki, Samuel M. Brill, John C. Calhoun,

Michael Coenen, Ignacio Cofone, Jane Cooper, Lindsey Counts, Marcu DeWitt,

Alexandra Eynon, Rhea Fernandes, Eric Fish, Edward Fox, Miguel Francisco de

Figueiredo, Rueven Garrett, William Gaybrick, Adrian Gonzalez, Nathan Goralnik,

Rohit Goyal, Casey Graetz, April Hu, Leora Kelman, Jeremy Kessler, David Kim,

Daniel Knudsen, Dylan Kolhoff, Craig Konnoth, Chelsea Lane-Miller, Arthur Lau, Jeff

Lingwall, Daniel Listwa, Catherine Logue, Lucas Mac-Clure, Marianna Mao, Virginia

McCalmont, Catherine McCarthy, Alex Mechanick, Marian Messing, Stratos Pahis,

Jeremy Pilaar, Valida Prentice, Devin Race, Ravi Ramanathan, Conor Dwyer Reynolds,

Eva Rigamonti, Rachel Rolnick, Claire Saint-Amour, Jackson Salovaara, Jonathan

Sarnoff, George Shen, Erik Stegemiller, Emily Stolzenberg, Lilian Timmermann, Hong

Tran, Jessica Vosburgh, Ting Wang, Megan Wright, Jeffery Zhang, Katherine Zhang e

Carleen Zubrzycki. Nesse grupo fora de série destacam-se dois colaboradores pela

dimensão de seu compromisso com o livro: Jeff Zhang, no começo e no meio do trabalho,

e Catherine McCarthy, no fim.

A Escola de Direito de Yale e os reitores Anthony Kronman, Harold Koh, Robert

Post e Heather Gerken possibilitaram a redação intensiva ao longo de muitos anos; o

Instituto de Estudos Avançados de Berlim deu apoio durante um ano; e a Biblioteca

Britânica proporcionou um lugar aberto e agradável para escrever e pensar durante

muitos períodos mais curtos. Patty Milardo organizou e alimentou habilmente minha

vida profissional durante esse tempo todo.

Tina Bennett, Tracy Fisher, Elizabeth Sheinkman, Fiona Baird e Svetlana Katz

representaram o livro com elegância e estilo. Tina, em especial, pegou um discurso,

transformou-o numa proposta aceitável e depois ajudou a transformar um original

desconexo em livro. Eu não poderia imaginar uma agente melhor.

Ann Godoff e Will Heyward, da Penguin de Nova York, e Stuart Proffitt e Ben

Sinyor, da Penguin de Londres, editaram o livro com incrível cuidado, competência e

sensatez. Passaram horas discutindo o manuscrito comigo e muitas outras lendo-o e

pensando no assunto. A dedicação deles transformou minhas primeiras iniciativas em

algo totalmente novo e radicalmente melhor. Yuki Hirose avaliou o original com

dedicação solidária. E Casey Denis, Gail Brussel, Bruce Giffords e toda a equipe de

produção da Penguin fizeram um livro fisicamente lindo, cujas

apresentação e linguagem

visual reforçam as ideias que ele contém.

Finalmente, minha mulher, Sarah Bilston, leu e ajudou a reescrever rascunhos

intermináveis, combinando a crítica sincera e até severa com uma generosidade sem

limites. Sua voz está em cada página. E em diversas contingências cruciais, meus três

filhos (invertendo a ordem natural e adequada das coisas) deixaram de lado as próprias

necessidades para me ajudar a escrever.

Obrigado a todos.

Gráficos e quadros

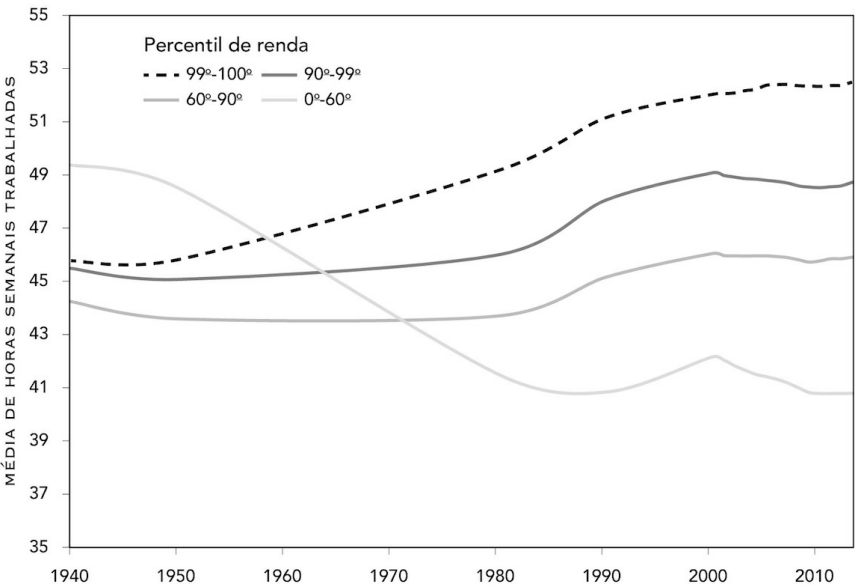


GRÁFICO 1

Média de horas semanais trabalhadas por faixa de renda

(médias móveis de dez anos)[1](#)

O Gráfico 1 mostra a relação entre renda e trabalho durante os três últimos

quartos de século. Os trabalhadores situados entre os 60% inferiores da

distribuição de renda trabalham cerca de dez horas a menos por semana que em

1940, uma redução de cerca de 20%. Os trabalhadores dos 30% seguintes na

distribuição de renda (que ficam entre o 60o e 90o percentis) trabalharam um

mesmo número de horas no período. As horas trabalhadas pelos 10% superiores

da distribuição de renda, em comparação, aumentaram, com crescimentos

maiores à medida que a renda sobe para uma elite restrita. O 1% superior, em

especial, acrescentou cerca de sete horas à jornada de trabalho, mais do que

qualquer coorte de baixa renda. Singularmente, as horas de trabalho do 1%

superior continuaram aumentando já nos anos 2000. Os efeitos cumulativos

dessa tendência são imensos. Em meados do século XX, o 1% superior trabalhava entre três e quatro horas a menos por semana que os trabalhadores

dos 60% inferiores. Hoje, trabalha cerca de doze horas semanais a mais. Os dois

componentes desse realinhamento (com o 1% trabalhando doze horas semanais

a mais em vez de três ou quatro menos) chegam a cerca de dezesseis horas

semanais, ou duas jornadas regulares completas, por semana. Por fim, é quase

certo que esses números — que consideram apenas homens adultos jovens, que

trabalham em período integral e com vínculo empregatício — subestimem as

verdadeiras tendências. E o mais importante: eles não levam em conta as

tendências no desemprego e principalmente a segmentação da força de

trabalho, que mais uma vez desvia o trabalho da classe média na direção da elite.

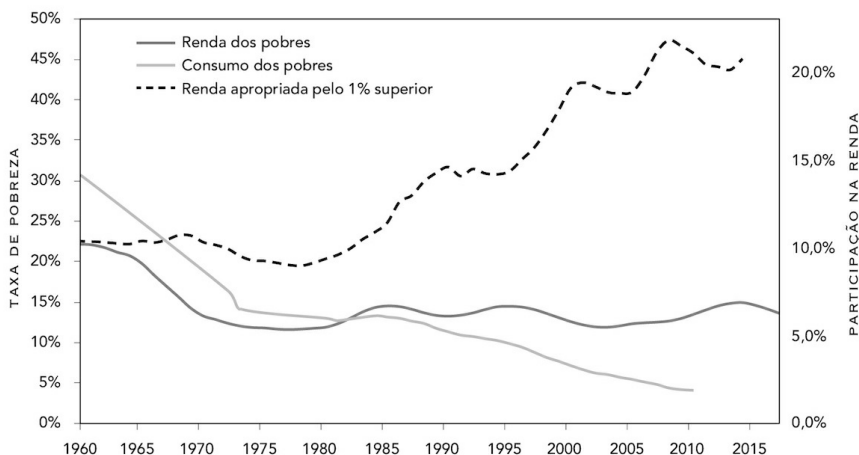


GRÁFICO 2

Renda dos pobres, consumo dos pobres e apropriação da renda pelo 1% superior (médias móveis de cinco anos)²

O Gráfico 2 mostra as tendências para a renda e o consumo dos pobres (no eixo

esquerdo) e a participação na renda do 1% superior (no eixo direito) a partir de

1960, no centro da Grande Compressão, até já avançado o novo

milênio. As

duas linhas contínuas referentes aos pobres se inclinam para baixo. Embora a

precisão de cada tendência dependa de como é verificada, os níveis para os

pobres caíram entre metade e um sexto em relação a 1960. As taxas de renda

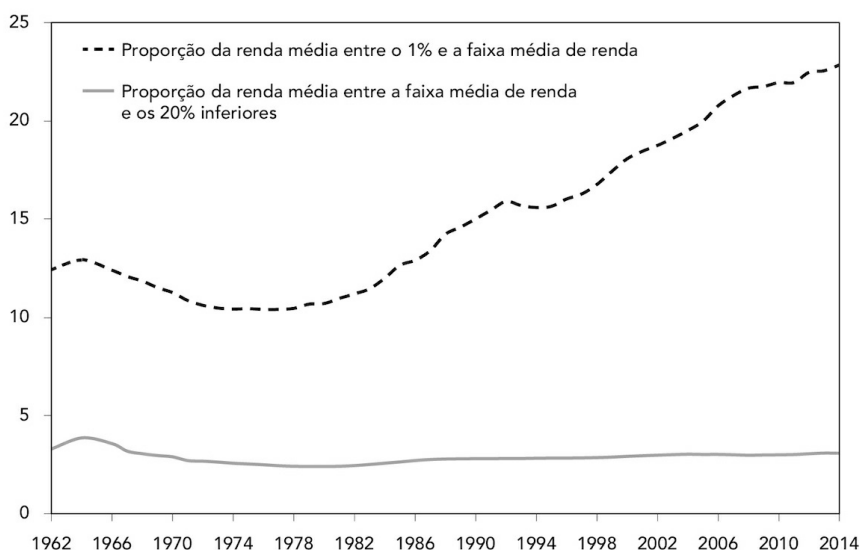
dos pobres caíram de 22% para cerca de 12%. As taxas de consumo dos pobres

caíram de cerca de 31% para menos de 5%. Em comparação, a linha tracejada

que representa a participação dos ricos na renda mostra uma ascensão pronunciada: o primeiro 1% praticamente dobrou sua fatia proporcional na

renda total a partir de 1960 — refletindo um aumento absoluto de cerca de

10% para algo em torno de 20% para os ricos.



Proporções representativas de alta, média e baixa rendas ao

longo do tempo

(médias móveis de cinco anos)³

O Gráfico 3 mostra as tendências nas proporções entre as faixas de renda,

descontados impostos, para toda a distribuição de renda.⁴ A linha tracejada

ascendente mostra que a distância entre a renda média do 1% superior e a renda

média da classe média (definida como 50o percentil) aumentou. Ou seja, os

ricos estão ficando mais ricos em relação à classe média — estão deixando a

classe média para trás — e cada membro do 1% superior capta hoje mais de

vinte vezes o salário médio atual do que nas décadas de 1960 e 1970. A linha

contínua mostra a proporção entre a renda média e a renda média dos 20% mais

pobres. A leve inclinação para baixo revela que o trabalhador da classe média

atualmente recebe um pouco menos de renda em relação aos pobres se

comparado com a realidade de meados do século XX — ou seja, que a classe

média e os pobres estão se aproximando.

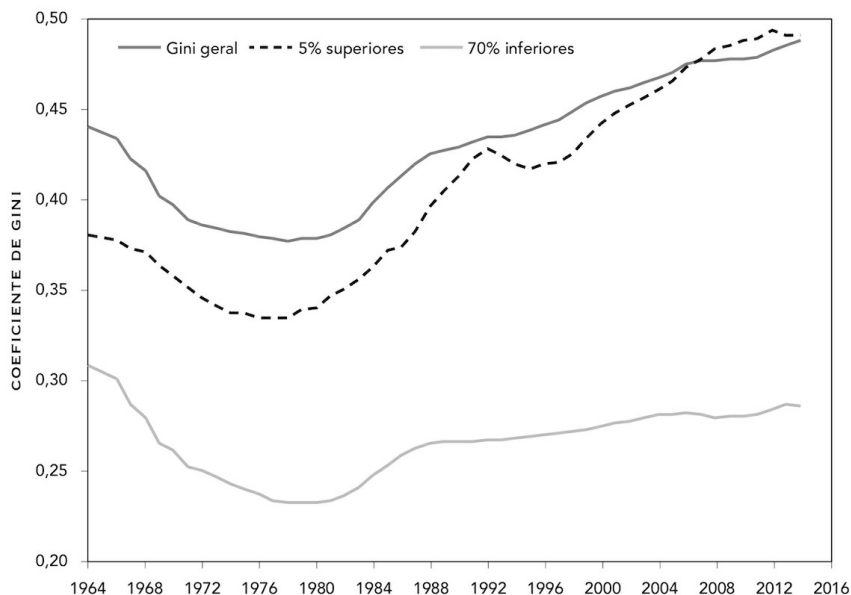


GRÁFICO 4

Coeficientes de Gini para o extremo superior, o extremo inferior e geral nos Estados Unidos ao longo do tempo

(médias móveis de cinco anos)⁵

O Gráfico 4 mostra os coeficientes de Gini para os Estados Unidos calculados

de três formas. ⁶ A linha contínua ascendente cinza-escuro mostra o coeficiente

de Gini para toda a economia norte-americana. Sua ascensão pronunciada

reflete a ideia comum de que a desigualdade sofreu um nítido aumento a partir

de níveis equivalentes aos da Noruega em 1964 a níveis equivalentes aos da

Índia hoje. A linha contínua cinza-clara é menos conhecida. Mostra o

coeficiente de Gini para os 70% inferiores na distribuição de renda nos Estados

Unidos⁷ e foi obtida pelo descarte de toda a renda dos 30% superiores das

famílias, e não pela redistribuição de renda. O gráfico revela que o coeficiente

de Gini para o extremo inferior caiu (cerca de 10%) desde meados do século

XX, de modo que houve uma discreta redução na desigualdade dentro dos sete

décimos inferiores da distribuição de renda nos Estados Unidos. Finalmente, a

linha tracejada com a inclinação mais abrupta para cima representa o coeficiente de Gini para os 5% superiores da distribuição de renda, obtida a

partir do descarte de toda a renda dos 95% inferiores. Essa linha mostra que a

desigualdade entre os ricos disparou. Além disso, a diferença entre a desigualdade na grande porção inferior e na restrita porção superior — a

diferença entre a linha tracejada e a linha cinza-clara — permaneceu mais ou

menos igual entre 1964 e 1984, mas aumentou nitidamente a partir de 1984. O

centro de gravidade da desigualdade econômica está subindo na distribuição de

renda. Com efeito, a linha tracejada e a linha cinza-escura se cruzaram recentemente: a desigualdade entre os ricos agora excede a desigualdade na

economia como um todo, o que teria sido impensável em meados do século XX,

quando a divisão econômica principal se dava entre os pobres e a classe média.

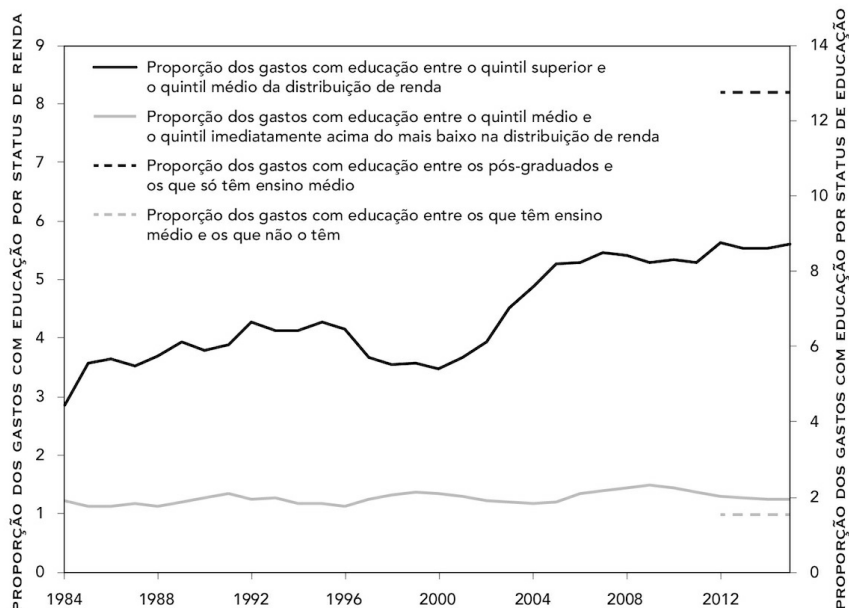


GRÁFICO 5

Proporção de gastos com educação por renda e educação

(médias móveis de cinco anos)⁸

O Gráfico 5 mostra as tendências nas proporções de gastos de consumo

especificamente em educação entre os ricos e a classe média, de um lado, e entre

a classe média e os pobres, de outro. As curvas revelam um forte aumento nos

investimentos das famílias ricas na educação dos filhos em relação aos investimentos da classe média. Ao mesmo tempo, os investimentos feitos por

famílias de renda média não aumentaram em relação aos investimentos das

famílias pobres. Uma segunda série, muito mais breve — que mostra a proporção dos gastos em educação entre famílias superinstruídas e

simplesmente instruídas e entre as simplesmente instruídas e as nada instruídas

—, confirma a lição da primeira. A série sobre educação também seleciona uma

elite mais restrita que a série sobre renda e, surpreendentemente, revela um

investimento em educação ainda mais desproporcional comparado ao da classe

média.

Note-se a correspondência entre a proporção de gastos e a proporção de

renda mostrada no Gráfico 3. Em cada caso, a ordem relativamente estável de

meados do século XX, em que as principais desigualdades se referiam a

diferenças entre a classe média e os pobres, dá lugar (a partir de algum

momento da década de 1980) a uma nova ordem na qual as camadas superiores

se separam das camadas médias, enquanto as camadas médias e as inferiores

convergem aos poucos.

Tendências das diferenças de aproveitamento em leitura para as razões 90/50 e 50/10, coortes 1943-2001

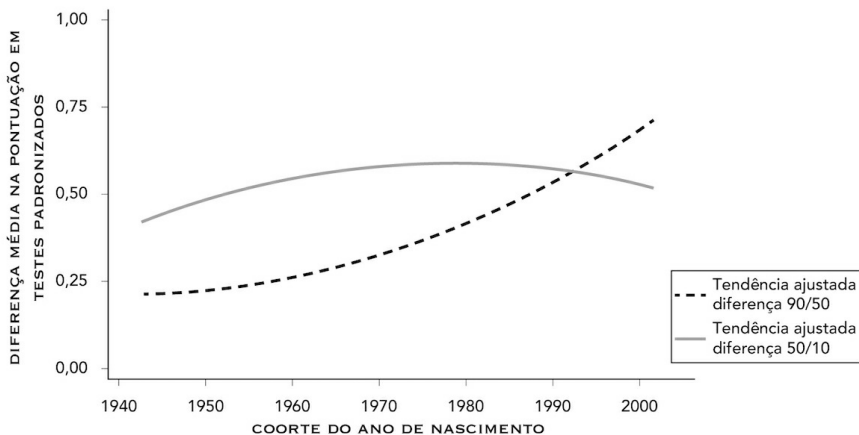
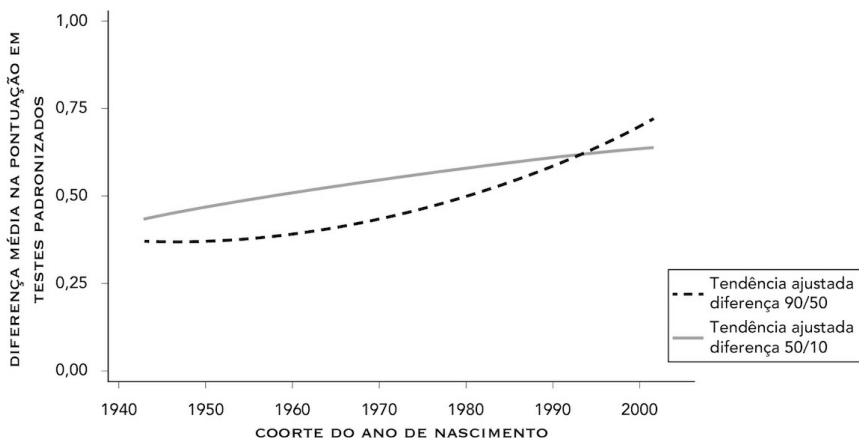


GRÁFICO 6

Diferenças no aproveitamento em leitura e matemática para as razões 90/50 e 50/10 da distribuição de renda⁹

Tendências das diferenças de aproveitamento em matemática para as razões 90/50 e 50/10, coortes 1943-2001



O Gráfico 6 (de cima e de baixo), traçado pelo sociólogo Sean Reardon,¹⁰

mostra a diferença entre o aproveitamento escolar em leitura (de cima) e

matemática (de baixo) entre o 90o e o 50o percentis da distribuição de renda, de

um lado, e entre o 50o e o 10o percentis, do outro. Esse exercício revela que as

diferenças dos 90/50 vêm subindo desde meados do século XX e cada vez mais

claramente a partir do início da década de 1970. As diferenças dos 50/10, em

comparação, vêm subindo muito mais devagar e (para leitura) começaram até

mesmo a cair. Em conjunto, as duas tendências implicam que, enquanto as

diferenças 50/10 em meados do século XX eram de praticamente o dobro das

diferenças 90/50 em leitura e cerca de um terço maiores em matemática, em

meados da década de 1990 as diferenças 90/50 se equipararam às 50/10. Além

disso, as diferenças 90/50 continuaram aumentando desde então, enquanto as

diferenças 50/10 se nivelaram e até começaram a cair. Hoje, as diferenças no

aproveitamento escolar entre os filhos de ricos e os de classe média estão entre

um quarto e um terço maiores que as diferenças entre a classe média e os pobres.

Note-se, mais uma vez, a correspondência entre as diferenças no

aproveitamento e a proporção de renda mostrada no Gráfico 3. Em cada caso,

uma ordem relativamente estável em meados do século XX, na qual as

principais desigualdades se referem a diferenças entre a classe média e os pobres,

dá lugar (a partir de algum momento na década de 1980) a uma nova

ordem em

que o segmento superior se distancia do segmento intermediário, enquanto este

e o segmento inferior convergem lentamente.

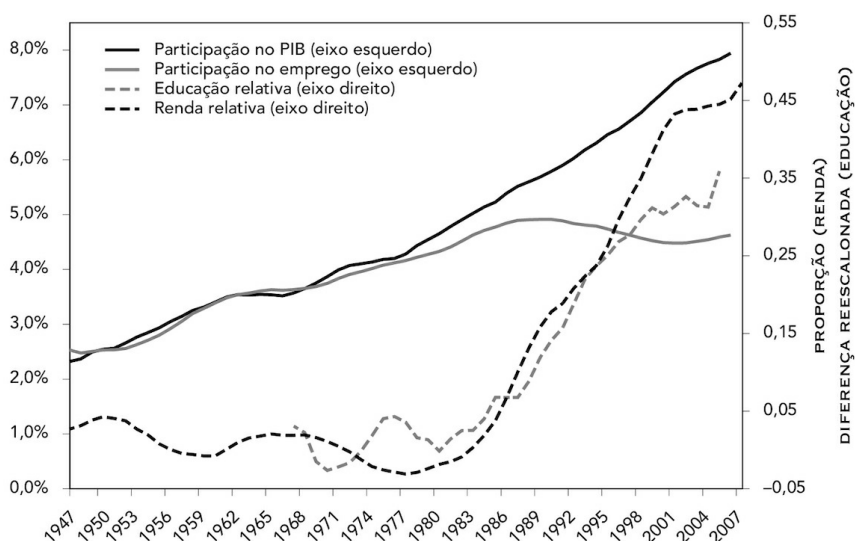


GRÁFICO 7

Participação no PIB, participação no emprego, renda relativa e educação para finanças, 1947-2005

(médias móveis de cinco anos)¹¹

O Gráfico 7 mostra dois pares de tendências — produto e emprego no eixo

esquerdo e renda relativa e educação no eixo direito¹² — no setor financeiro nos

últimos setenta anos. A partir do fim da Segunda Guerra Mundial até o fim da

década de 1970, o setor financeiro prestava serviços semiqualeificados e crescia

com a contratação de novos trabalhadores. A participação do setor no PIB e no

emprego total aumentou durante esse período. Em consonância com sua

produtividade média, os trabalhadores do setor financeiro não eram mais

instruídos ou mais bem pagos que seus congêneres nos demais setores

privados.¹³ Mas, a partir da década de 1980, a participação do setor financeiro

no PIB passou a crescer mais rápido, mesmo considerando que os empregos se

estabilizaram e até começaram a cair um pouco.¹⁴ Além disso, o aumento da

produtividade dos trabalhadores do setor financeiro (em consequência um

número relativamente menor de trabalhadores passou a contribuir

relativamente mais para o PIB) foi, como se esperava, acompanhado pelo

crescimento de sua educação relativa e de sua renda relativa.¹⁵ Note-se que,

embora a série não esteja incluída no gráfico, o total de remunerações pagas pelo

setor subiu consistentemente junto com sua participação no PIB ao longo dos

dois períodos. Em outras palavras, os trabalhadores do setor financeiro não

abocanhavam uma fatia maior do resultado de sua produção. Em vez disso, eles

se tornaram cada vez mais bem pagos, porque dividiram a mesma fatia de um

bolo em crescimento entre um número menor de trabalhadores de elite em

expansão.¹⁶

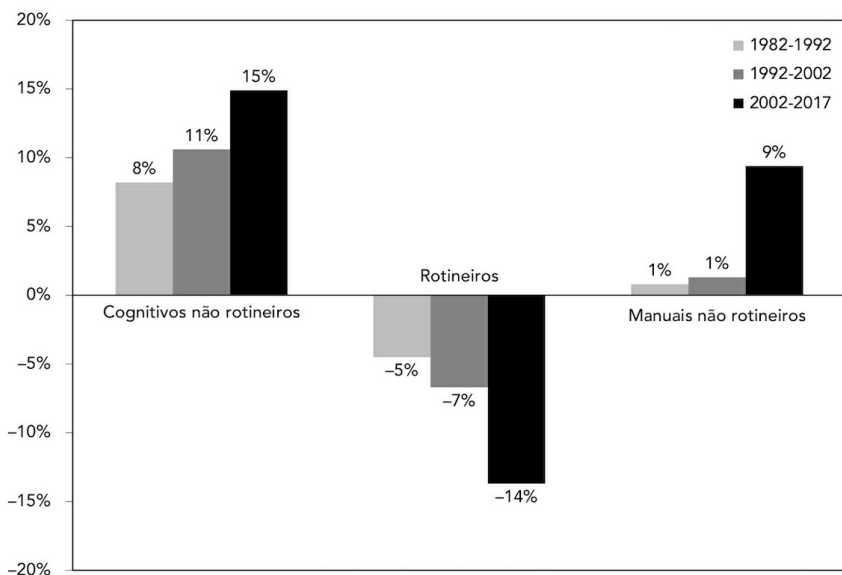


GRÁFICO 8

Mudanças percentuais na oferta de emprego para qualificação de rotina e qualificação flexível¹⁷

O Gráfico 8, traçado pelos economistas Nir Jaimovich e Henry Siu, mostra que

cada uma das três últimas décadas assistiu a uma fuga do trabalho semiquualificado de rotina intensiva, acompanhada de um discreto aumento no

trabalho manual flexível de baixíssima qualificação e um grande aumento no

trabalho cognitivo flexível de alta qualificação. No total, quase um quarto dos

empregos semiquualificados desapareceu a partir de 1980 e a quantidade de

empregos específicos e exclusivos de trabalhadores altamente qualificados

aumentou cerca de um terço.

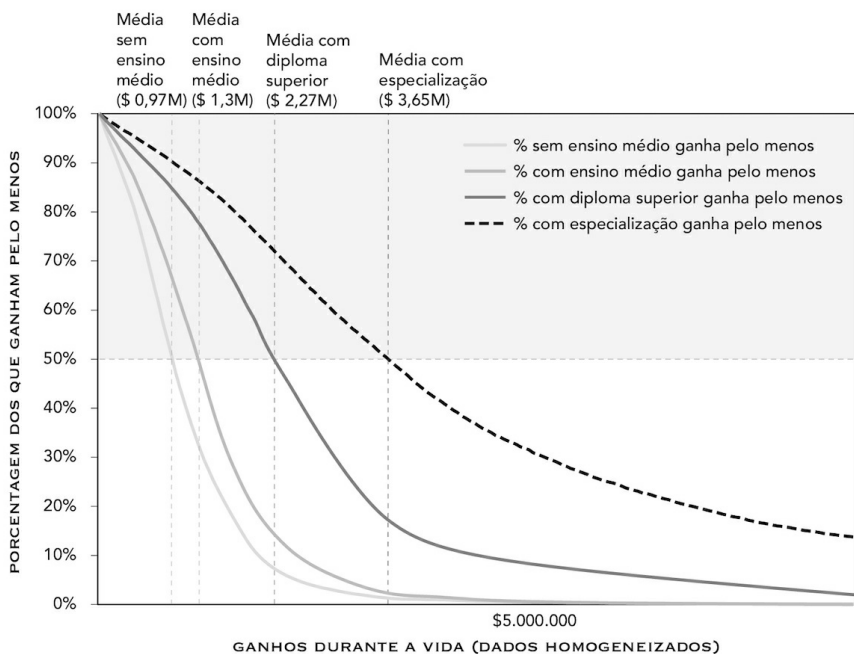


GRÁFICO 9

Segmentação de ganhos pelo nível educacional (dados homogeneizados)¹⁸

O Gráfico 9 mostra a segmentação da renda segundo a educação. A proporção

da segmentação é surpreendente. Só 7,3% dos trabalhadores sem ensino médio e

só 14,3% dos que têm ensino médio ganham o equivalente à renda média de

uma pessoa com diploma de curso superior. Apenas 1,3% dos trabalhadores que

abandonaram o ensino médio, 2,4% dos que só têm o ensino médio e 17,2% dos

que têm diploma de curso superior ganham tanto quanto a média do profissional com especialização. Esses números revelam que trabalhadores

instruídos e não instruídos vivem em mundos totalmente separados que nunca

se encontram. Os menos instruídos enfrentam uma luta constante e

desanimadora para encontrar algum trabalho, enquanto (ao contrário do que

diz a lenda popular sobre diplomados que moram no porão da casa dos pais) os

mais instruídos têm pleno emprego. Quando encontram trabalho, apenas um

em cinquenta trabalhadores da metade inferior da distribuição da educação

ganha tanto quanto o trabalhador médio do vigésimo superior.¹⁹

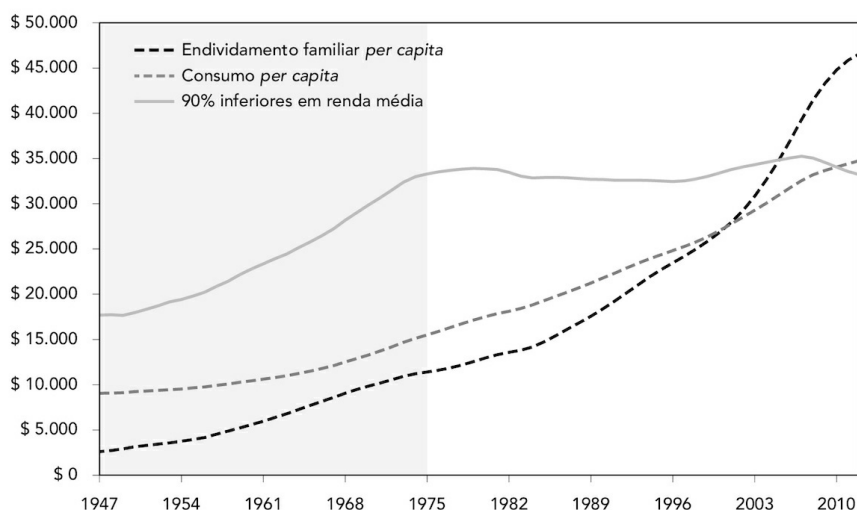


GRÁFICO 10

Rendimentos dos 90% inferiores, consumo per capita e

endividamento ao longo do tempo (médias móveis de dez anos)²⁰

O Gráfico 10 mostra o endividamento familiar, o consumo per capita e a renda

média das famílias situadas nos 90% inferiores da distribuição de renda entre

1947 e 2010. O consumo aumentou acentuadamente ao longo dessas sete

décadas. As tendências para a renda e o endividamento, em comparação,

mostram giros claros que formam uma espécie de imagem espelhada. A renda

média dos 90% inferiores subiu consistentemente (mais ou menos no mesmo

ritmo do consumo) entre 1947 e cerca de 1975, e nesse ponto parou de subir

quase que por completo, enquanto o consumo continuou aumentando. A dívida

média, em comparação, subiu mais devagar que a renda entre 1947 e cerca de

1975, mas, poucos anos depois de a renda parar de crescer, iniciou uma escalada

forte (mais ou menos no mesmo ritmo que o consumo, ainda em crescimento).

O paradigma é inconfundível: o padrão de vida da classe média era financiado

por sua renda em ascensão, mas, a partir de cerca de 1975, e até os dias atuais, a

renda estagnou e o endividamento aumentou claramente. Diante da

desigualdade em ascensão no mercado, os Estados Unidos financiaram o padrão

de vida de sua classe média não pela redistribuição, mas pelo endividamento.²¹

O crédito impulsiona o consumo quando a renda não basta.²² O crédito

concedido a famílias de classe média torna-se cada vez mais um tapaburaco,

oferecido à sombra da desigualdade econômica e no mesmo modelo do crédito consignado. 23

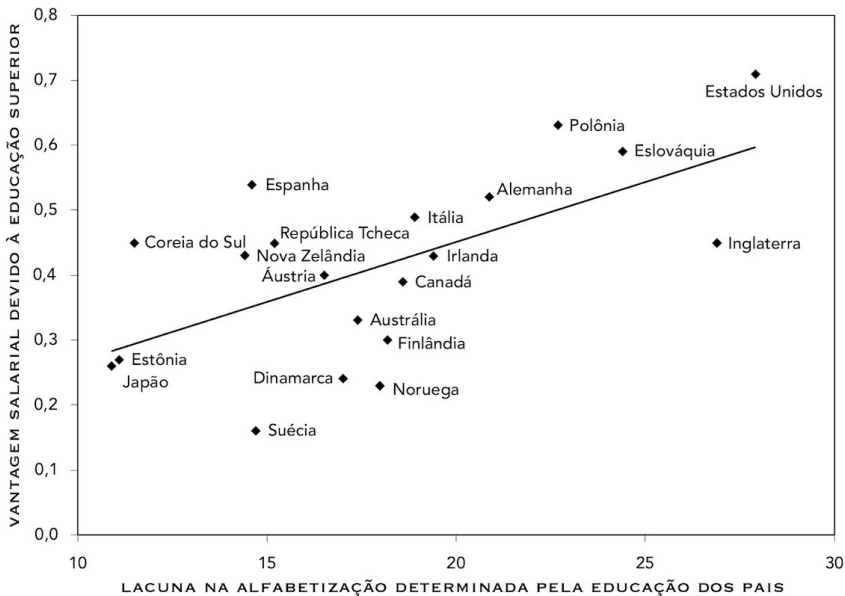


GRÁFICO 11

Retorno da qualificação e investimentos desiguais em educação24

O Gráfico 11 mostra a relação entre os retornos da qualificação e a desigualdade

dos investimentos educacionais dentro da OCDE. O eixo vertical mostra a

vantagem salarial conferida pela faculdade, medida direta do retorno econômico proporcionado pela qualificação, expressa pela proporção entre

salários médios por hora de trabalhadores com e sem diploma de curso superior.

O eixo horizontal mostra a influência da condição dos pais sobre a qualificação

dos filhos (dada por um teste internacional que mede a facilidade para

“entender e usar textos, refletir sobre eles e dialogar com eles, para atingir

objetivos, desenvolver os conhecimentos e o potencial e participar da sociedade”).²⁵ Como a educação dos pais se relaciona intimamente com o

investimento na educação dos filhos, é um excelente indicador do grau da

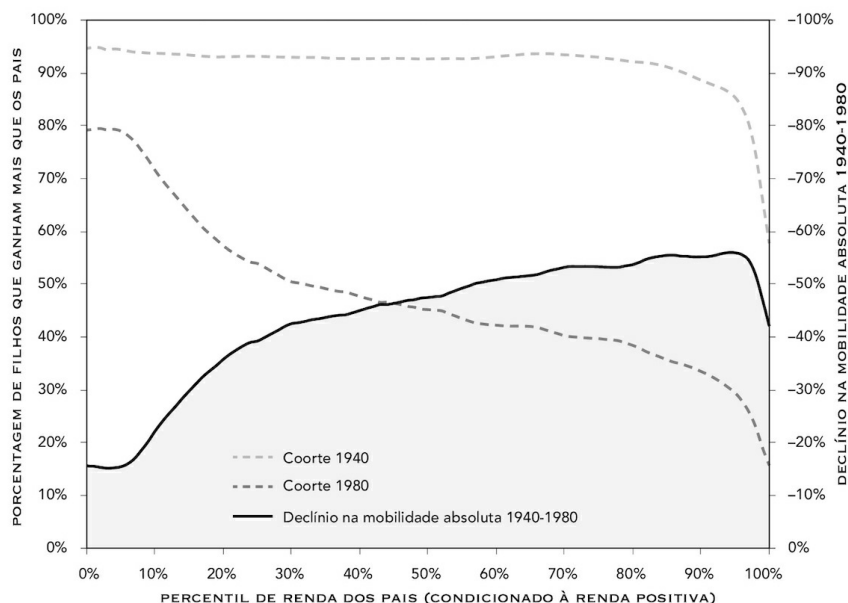
concentração da qualificação numa dada sociedade. A correlação entre a

vantagem salarial pela educação superior dos pais e as consequências de sua

educação sobre a qualificação dos filhos revela que o fetiche da qualificação e a

concentração da educação variam de país para país, não separadamente, mas

juntas.



As mudanças na probabilidade de os filhos ganharem mais que os pais²⁶

O Gráfico 12 mostra a porcentagem de filhos que ganhavam mais do que os pais

em meados do século XX e hoje, segundo a classificação de renda dos pais. A

linha tracejada cinza-clara mostra esse indicativo de mobilidade social em

meados do século XX, para filhos nascidos em 1940. Surpreendentemente,

quase todos esses filhos — para toda a escala de distribuição de renda —

chegaram a ganhar mais que os pais, com a única exceção dos filhos de pais de

mais alta renda, para os quais o teste determinou um ponto de partida muito

alto. A linha tracejada cinza-escura mostra a mesma relação para os nascidos em

1980. Ela é toda mais baixa, simplesmente devido ao crescimento econômico

mais lento das últimas décadas, mas também apresenta uma forma bem

diferente. Para os nascidos em 1980, as chances de ganhar mais que os pais caem

à medida que a renda dos pais sobe para escapar à pobreza, logo se estabilizam

um pouco, até começar a cair bruscamente para filhos de pais muito ricos (mais

uma vez, devido ao alto ponto de partida determinado pela renda dos pais).

Finalmente, a linha preta contínua deixa em nítido relevo as

consequências da

desigualdade meritocrática sobre a mobilidade absoluta. Essa linha mostra a

queda na mobilidade absoluta para as duas coortes, de novo para qualquer nível

de renda dos pais. A queda é de longe maior para filhos cujos pais estão situados,

aproximadamente, entre o 20o e o 95o percentis da distribuição de renda — ou

seja, para a ampla classe média mais castigada pela estagnação de salários.

QUADRO 1

Investimento da elite e investimento médio na educação dos filhos por idade (em dólares)

Fase da vida

Investimento da

Investimento médio

Diferença

elite

Educação

2 anos de educação

1 ano de educação

15 mil

infantil

infantil a 15

infantil a 5 mil/ano

aos 3 anos

mil/ano

10 mil aos

4 anos

Ensino

7 anos de ensino

7 anos de ensino

15

fundamental

fundamental

fundamental (Jardim

mil/ano

e médio

(Jardim aos 6 anos)

aos 6 anos) a 10

dos 5 aos

a 25 mil/ano

mil/ano

11 anos

6 anos de ensino

6 anos de ensino

50

fundamental e

fundamental e médio a

mil/ano

médio a 60 mil/ano

10 mil/ano

dos 12

aos 17

anos

13 anos de

13 anos de atividades

7,5

atividades

extracurriculares a 1,5

mil/ano

extracurriculares a

mil/ano

dos 5 aos

9 mil/ano

17 anos

Faculdade

4 anos a 90 mil/ano

zero: o norte-

90

americano médio não

mil/ano

faz faculdade

dos 18 aos

21 anos

Especialização

2 a 7 anos a 90

zero: o norte-

90

e pós-

mil/ano

americano médio não

mil/ano

graduação

faz especialização ou

entre 22 e

pós-graduação

28 anos

O Quadro 1 mostra, em números aproximados e conservadores, a diferença

entre o investimento típico em capital humano do 1% mais rico e o da classe

média para cada ano da vida de um filho. As quantias mostradas no quadro com

certeza subestimam a verdadeira diferença entre a educação comum e a de elite.

Elas abrangem apenas as contribuições em dinheiro, não em espécie, e medem

quantidades, não qualidade. Não atribuem valores em dinheiro ao estresse

neonatal menor, a bairros residenciais mais seguros ou ao tempo e à educação

que os pais ricos dedicam aos filhos, por exemplo, ou ao fato de serem rodeados

por outros filhos meticulosamente educados, ou à qualidade e à eficácia que pais

ricos e instruídos imprimem à educação dos filhos. Mas se esses números forem

entendidos como indicadores de quantidades aproximadas e não exatas,

resumirão nitidamente os investimentos excepcionais que a elite moderna

dedica à própria reprodução.

QUADRO 2

Cálculo da herança meritocrática

Idade do

Anos que

Fator de

Diferença

Quantia cedida até a

filho à

faltam

atualização

nas

morte

época da

para a

despesas

despesa

morte

dos pais

8%

6%

8%

6%

3

47

37,2

15,5

15.000

558.000

232.500

4

46

34,5

14,6

10.000

345.000

146.000

5

45

31,9

13,8

22.500

717.750

310.500

6

44

29,6

13,0

22.500

666.000

292.500

7

43

27,4

12,3

22.500

616.500

276.750

8

42

25,3

11,6

22.500

569.250

261.000

9

41

23,5

10,9

22.500

528.750

245.250

10

40

21,7

10,3

22.500

488.250

231.750

11

39

20,1

9,7

22.500

452.250

218.250

12

38

18,6

9,2

57.500

1.069.500

529.000

13

37

17,2

8,6

57.500

989.000

494.500

14

36

16,0

8,1

57.500

920.000

465.750

15

35

14,8

7,7

57.500

851.000

442.750

16

34

13,7

7,3

57.500

787.750

419.750

17

33

12,7

6,8

57.500

730.250

391.000

18

32

11,7

6,5

90.000

1.053.000

585.000

19

31

10,9

6,1

90.000

981.000

549.000

20

30

10,1

5,7

90.000

909.000

513.000

21

29

9,3

5,4

90.000

837.000

486.000

22

28

8,6

5,1

90.000

774.000

459.000

23

27

8,0

4,8

90.000

720.000

432.000

24

26

7,4

4,5

90.000

666.000

405.000

25

25

6,8

4,3

90.000

612.000

387.000

Total equivalente a herança

16.841.250 8.773.250

O Quadro 2 retoma os números do Quadro 1 para o cálculo da herança

meritocrática, levando em conta todos os gastos dedicados à educação de elite e

transformando-os em valores que poderiam ser poupados, investidos e transmitidos aos filhos com a morte dos pais.

Isso requer suposições sobre o tempo que os estudantes de elite levam para se

formar e especializar e, mais importante, sobre a etapa da vida em que os pais

ricos têm filhos, com que idade morrem e que retorno podem obter de seus

investimentos. Enquanto o Quadro 1 considera uma duração de dois a sete anos

para a graduação e a especialização, o Quadro 2 emprega uma média aproximada de quatro anos. Além disso, o modelo de referência no Quadro 2

parte da suposição de que os pais de elite têm filhos aos trinta anos, morrem aos

oitenta e obtêm 8% ao ano de retorno do investimento. Um teste de robustez

levaria em conta uma média mais baixa, de 6% de retorno.

São suposições conservadoras. A média de idade de uma mulher com diploma superior no primeiro parto²⁷ é de aproximadamente trinta anos; e a

expectativa média de vida²⁸ para os norte-americanos situados no 1% superior

na distribuição de renda é de aproximadamente 87 anos para os homens e 89

para mulheres. Com o reinvestimento dos dividendos, o retorno médio nominal

de 1980 a 2018, segundo a S&P 500, [29](#) teria sido de cerca de 11,5% ao ano e o

retorno real, de cerca de 8%. Da mesma forma, a taxa anual de retorno real para

todo o mercado de ações dos Estados Unidos de 1926 a 2015, segundo os

índices CRSP 1-10 e CPIU, foi de 8,6%.[30](#)

NOTAS

Introdução

1 Essa formulação vai na esteira da definição do Oxford Dictionary of Sociology. Ver [John](#)

Scott e Gordon Marshall (orgs.), A Dictionary of Sociology, 3a ed., rev. (Oxford:

Oxford Paperback Reference, 2009), p. 464 (“Meritocracy”). Daqui em diante,

citado como Scott e Marshall, A Dictionary of Sociology.

2 Neste livro, o termo classe média se aplica ao segmento da população que não é pobre

nem integra a elite meritocrática e, portanto, inclui muitas pessoas que em outros

contextos seriam vistas como da classe trabalhadora. Trata-se mais de uma implicação

do tema geral do livro do que de uma definição, ou seja, o pertencimento a uma classe

depende de onde cada pessoa está inserida na sociedade em relação à desigualdade

meritocrática.

3 Bacharelado em matemática em Yale em 1991; mestrado em

economia e matemática

econômica na London School of Economics em 1992; bacharelado em filosofia e

doutorado em filosofia em Oxford em 1994 e 1999; e um Juris Doctor (JD) na Escola

de Direito de Yale em 2000. Passei dois anos em Harvard como bolsista visitante da

pós-graduação, mas não me inscrevi para obter um título formal.

4

“Mission,

Vision,

and

History”,

Harvard

College.

Disponível

em:

<<https://college.harvard.edu/about/mission-vision-history>>. Acesso em: 29 jul.

2018. Doravante citado como “Mission, Vision, and History”, Harvard College.

5 “Mission, Vision, and History”, Harvard College.

6 Karen Ho, *Liquidated: An Ethnography of Wall Street* (Durham, Carolina do Norte:

Duke University Press, 2009), p. 39. Doravante citado como Ho, *Liquidated*.

7 “People and Culture”, Goldman Sachs; “Goldman Sachs Is Committed to Progress”,

Goldman Sachs.

8 Ver Oxford English Dictionary, verbete “meritocracy”, Oxford University Press, mar.

2018. Disponível em: <www.oed.com/view/Entry/116806>. Acesso em: 29 jul.

2018; e Oxford English Dictionary, verbete “merit”, Oxford University Press, mar.

2018. Disponível em: <www.oed.com/view/Entry/11679>. Acesso em: 29 jul. 2018.

O substantivo “meritocracia” deriva de “mérito”, cuja etimologia remete ao latim

meritum, que significa “ganho, lucro, proveito, merecimento”.

9 “Yale’s 309th Commencement”, YaleNews, 19 mai. 2010. Disponível em:

<<https://news.yale.edu/2010/05/19/yales-309th-commencement>>. Acesso em: 29

jul. 2018.

10 “Vice President Joe Biden to Be Yale’s Class Day Speaker”, YaleNews, 4 mai. 2008.

Disponível em: <[https://news.yale.edu/2015/04/08/vice-president-](https://news.yale.edu/2015/04/08/vice-president-joe-biden-be-)

[joe-biden-be-](https://news.yale.edu/2015/04/08/vice-president-joe-biden-be-yale-s-class-day-speaker-0)
[yale-s-class-day-speaker-0](https://news.yale.edu/2015/04/08/vice-president-joe-biden-be-yale-s-class-day-speaker-0)>. Acesso em: 29 jul. 2018.

11 As juízas Ginsburg e Sotomayor fizeram discursos inesperados na Escola de Direito ao

receberem títulos honorários da universidade.

12 Alain Renaut, “The Role of Universities in Developing a Democratic European

Culture”, in The Heritage of European Universities, Nuria Sanz e Sjur Bergan (orgs.)

(Estrasburgo: Council of Europe Publishing, 2002), p. 119.

13 The New Revised Standard Version Bible (Oxford: Oxford University Press, 1989).

Daqui em diante, citado como The New Revised Standard Bible. Os evangelhos dizem

que quando se põe vinho novo em odres velhos, estes se corrompem e entorna-se o

vinho. Ver Mateus 9:14-17, Marcos 2:21-22 e Lucas 5:33-39. De forma análoga, a

meritocracia corrompe as formas sociais que ela preenche, derramando seu conteúdo,

destruindo a ordem social herdada e corrompendo a si mesma.

14 Apesar dessa circunstância histórica, embora até mesmo observadores políticos

respeitados geralmente confundam meritocracia e igualdade de oportunidades, a

possibilidade abstrata de que as duas ideias se distingam foi admitida durante algum

tempo por filósofos da moral. Bernard Williams, “The Idea of Equality”, in

Philosophy, Politics and Society (Oxford: Basil Blackwell, 1969), p. 126 (discutindo o

modelo de “sociedade dos guerreiros”); Pierre Rosanvallon, The Society of Equals,

tradução de Arthur Goldhammer (Cambridge, Massachusetts: Harvard University

Press, 2013), p. 254.

15 A frase remete à “insuperável máquina lenta que faz o que você terá”, de Philip

Larkin. Ver Philip Larkin, “The Life with a Hole in It”, in The Complete Poems (Nova

York: Farrar, Straus & Giroux, 2012), p. 114. Doravante citado como

Larkin, The

Complete Poems.

16 Ver Constituição dos Estados Unidos, art. II, seção 1. Para o parecer sobre idade e

experiência, ver, por exemplo, Max Farrand, The Records of the Federal Convention of

1787, vol. 1, Max Farrand (org.) (New Haven, Connecticut: Yale University Press,

1911), p. 396. (George Mason alega que a exigência de 25 anos como idade mínima

para a Câmara devia-se à sua experiência. “Se indagado [ele deveria] ser obrigado a

declarar que suas opiniões políticas aos 21 anos eram primitivas e errôneas demais

para merecer ter influência em medidas públicas.”) James Madison, Federalist, n. 62.

(O documento discute a necessidade de senadores serem mais velhos que os membros

da Câmara. Madison observa que os senadores precisam de “maior quantidade de

informação e estabilidade de caráter [...] que o senador deveria ter chegado a uma

etapa da vida mais propícia a apresentar essas vantagens”. Madison, casualmente,

discute também o receio de que as famílias poderosas tentem levar os filhos a ocupar

cargos por meios dinásticos.) James Monroe, “Observations upon the Proposed Plan

of Federal Government. With an Attempt to Answer Some of the Principal

Objections That Have Been Made to It”, Virginia Gazette, 2 abr. 1788.

(Monroe faz

eco à ideia de que a exigência de idade mínima ajuda a evitar as dinastias: “A

Constituição determina que nenhuma pessoa deve ser escolhida para o cargo se não

tiver 35 anos de idade; e que no curso natural poucos pais sustentam um filho que

tenha chegado a essa idade.”)

17 Ver Susan Sturm e Kinga Makovi, “Full Participation in the Yale Law Journal”,

relatório divulgado em parceria com o Yale Law Journal (2015), p. 5. Doravante

citado como Sturm e Makovi, “Full Participation”.

18 Ibid., p. 9.

19 William Shakespeare, Hamlet, Prince of Denmark, Philip Edwards (org.)

(Cambridge: Cambridge University Press, 1985), ato 4, cena 5, versos 77-78, p. 196.

20 Donald Trump, “The Inaugural Address”, página oficial da Casa Branca, 20 jan.

2017. Daqui em diante, citado como “The Inaugural Address”. Outras frases

significativas do texto são: “[Nós] subsidiamos os exércitos de outros países enquanto

permitíamos um lamentável empobrecimento de nossas Forças Armadas”;

“Vínhamos defendendo as fronteiras de outros países e ao mesmo tempo recusando-

nos a defender as nossas”; “Tornamos ricos outros países enquanto a riqueza, a força e

a segurança de nosso país desapareciam no horizonte”; e “A riqueza de nossa classe

média foi arrancada de seus lares e redistribuída no mundo inteiro”.

21 Idem.

22 À pergunta “Independentemente de sua intenção de voto, você acha que o discurso

de Trump reflete ou não a forma como você pessoalmente vê as coisas nos Estados

Unidos de hoje?”, 60% dos brancos sem diploma universitário disseram que o discurso

“refletiu nossos sentimentos” e 34% afirmaram que não refletiu. Entre os brancos com

diploma universitário, essas porcentagens foram de 39% e 53%, respectivamente. Ver

Greg Sargent, “This Is the Single Most Depressing Finding in Today’s Polls Showing

Trump Ahead”, The Washington Post, 25 jul. 2016. Disponível em:

[www.washingtonpost.com/blogs/plum-line/wp/2016/07/25/this-](http://www.washingtonpost.com/blogs/plum-line/wp/2016/07/25/this-is-the-single-)

[most-depressing-finding-in-todays-polls-showing-trump-ahead/](http://www.washingtonpost.com/blogs/plum-line/wp/2016/07/25/this-is-the-single-most-depressing-finding-in-todays-polls-showing-trump-ahead/) > .

Acesso em: 29 jul.

2018.

23 Ver “Sharp Partisan Divisions in Views of National Institutions”, Pew Research

Center, 10 jul. 2017. Disponível em: [www.people-](http://www.people-press.org/2017/07/10/sharp-)

[partisan-divisions-in-views-of-national-institutions/](http://www.people-press.org/2017/07/10/sharp-partisan-divisions-in-views-of-national-institutions/) > . Acesso em: 29 jul. 2018.

24 A ideia de que a desigualdade econômica gerou “dois Estados Unidos” foi um tema

importante para o político progressista John Edwards, levantado em suas duas

campanhas pela indicação de seu nome como candidato do Partido Democrata à

presidência da República e usado no conhecido discurso em que ele aceitou a

indicação do partido à vice-presidência em 2004. Ver John Edwards, “Vice

Presidential Nomination Speech”, Convenção Nacional Democrata, realizada em

Wells Fargo Center, Filadélfia, Pensilvânia, em 28 jul. 2004; e John Edwards, “Two

Americas”, discurso realizado na Prefeitura de Reno, 23 jun. 2007.

25 Coming Apart é o título de um livro do cientista político conservador Charles

Murray. Ver Charles Murray, *Coming Apart: The State of White America*, 1960-

2010 (Nova York: Random House, 2013). Doravante citado como Murray, *Coming*

Apart.

26 Ver Simon Szreter e Anne Hardy, “Urban Fertility and Mortality Patterns”, in *The*

Cambridge Urban History of Britain, 1840-1950, Martin Daunt (org.)

(Cambridge: Cambridge University Press, 2000), p. 671: “As décadas de 1830 e 1840

bem podem ter sido as piores da história em expectativa de vida desde a Peste Negra

para os condados que agora estão vivendo a industrialização.”

Capítulo 1: A revolução meritocrática

1 Hans-Joachim Voth, “The Longest Years: New Estimates of Labor Input in England,

1760-1830”, *Journal of Economic History* 61, n. 4 (2001), p. 1074. Doravante citado

como Voth, “The Longest Years”.

2 U.S. Census Bureau, *Historical Statistics of the United States, 1789-1945*

(Washington,

D.C.,

1949),

p.

67.

Disponível

em:

<[https://www2.census.gov/prod2/statcomp/documents/HistoricalStatisticsoftheUnitedStates1789-](https://www2.census.gov/prod2/statcomp/documents/HistoricalStatisticsoftheUnitedStates1789-1945.pdf)

[1945.pdf](https://www2.census.gov/prod2/statcomp/documents/HistoricalStatisticsoftheUnitedStates1789-1945.pdf)>. Acesso em: 24 mai. 2018.

3 Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*

(Nova York: Macmillan, 1899) [A teoria da classe ociosa: Os economistas, São Paulo:

Nova Cultural, 1988], p. 19. Doravante citado como Veblen, *Theory of the Leisure*

Class.

4 Formulação emprestada de Voth em “The Longest Years”, pp. 1066, 1075.

5 Ver Capítulo 6.

6 Ver Steven F. Hipple, “Labor Force Participation: What Has

Happened Since the

Peak?”, Monthly Labor Review, set. 2016, Quadro 3 (pp. 10-1).

Disponível em:

[www.bls.gov/opub/mlr/2016/article/pdf/labor-force-participation-what-has-](http://www.bls.gov/opub/mlr/2016/article/pdf/labor-force-participation-what-has-happened-since-the-peak.pdf)

[happened-since-the-peak.pdf](http://www.bls.gov/opub/mlr/2016/article/pdf/labor-force-participation-what-has-happened-since-the-peak.pdf) > . Acesso em: 17 nov. 2018.

7 Ver Capítulo 4.

8 Ver Capítulo 4.

9 Em 2010, por exemplo, Steven Kaplan e Joshua Rauh revelaram que um diretor

executivo de Wall Street normalmente ganhava 500 mil dólares por ano e um sócio

de um dos grandes escritórios de advocacia do país ganhava, em média, 1 milhão de

dólares por ano. Ver Steven N. Kaplan e Joshua Rauh, “Wall Street and Main Street:

What Contributes to the Rise in the Highest Incomes?”, Review of Financial Studies

23, n. 3 (2010), pp. 1004-50. Disponível em: < www.jstor.org/stable/40604776 > .

Acesso em: 17 nov. 2018. Doravante citado como Kaplan e Rauh, “Wall Street and

Main Street”. Robert S. Khuzami ganhava mais de 5 milhões de dólares por ano

quando era sócio do escritório de advocacia Kirkland & Ellis, de 2013 a 2018. Ver

Ben Protess e Peter Lattman, “A Legal Bane of Wall Street Switches Sides”, The New

York

Times,

jul.

2013.

Disponível

em:

< [https://dealbook.nytimes.com/2013/07/22/a-legal-bane-of-wall-street-switches-](https://dealbook.nytimes.com/2013/07/22/a-legal-bane-of-wall-street-switches-sides/)

[sides/](#)>. Acesso em: 2 jun. 2018. A remuneração anual total dos duzentos executivos mais bem pagos dos Estados Unidos vai de 10 milhões a cerca de 100 milhões de

dólares. Ver “The Highest-Paid CEOs in 2017”, The New York Times, 25 mai. 2018.

No período 2015-2017, o então CEO da Amazon, Jeff Bezos, recebeu anualmente

mais de 1,6 bilhão de dólares. Ver Amazon.com, Inc., Declaração de procuração,

Reunião

anual

de

acionistas,

30

mai.

2018.

Disponível

em:

< www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000119312518121077/d514607ddef14a.htm Acesso em: 2 jun. 2018.

10 Ver Capítulo 4.

11 Esta formulação segue a definição de Scott e Marshall em A Dictionary of Sociology.

12 O termo vem de Jonathan Gershuny, “Busyness as the Badge of Honor for the New

Superordinate Working Class”, Social Research 72, n. 2 (2005), pp. 287-314.

Disponível em: <www.jstor.org/stable/40971766>. Acesso em: 2 jun. 2018.

Doravante citado como Gershuny, “Busyness as the Badge of Honor”.

13 Ver a série Yale Law School Digital Repository Special Collections, “Lives of

Lawyers”. Disponível em: <<https://digitalcommons.law.yale.edu/ylslol/>>.

14 “The Best Law Schools in America, Ranked”, U.S. News & World Report, 2018.

Disponível

em:

<www.usnews.com/best-graduate-schools/top-law-schools/law-rankings?int=9c0f08>. Acesso em: 5 jun. 2018.

15 A turma de 2020 da Escola de Direito de Yale teve um GPA (média geral de todas as

disciplinas do aluno ao longo do ensino médio norte-americano) de 3,91 e uma

pontuação média de 173 no LSAT (o teste de admissão das escolas de direito). Dos

alunos que fizeram o LSAT entre junho de 2016 e fevereiro de 2017, 99,2%

marcaram menos de 173 pontos. Ver Lisa Anthony, “Score Distribution — Law

School Admission Test”, Conselho de Admissão de Escolas de Direito, 20 jun. 2017.

Disponível em: < [www.lsac.org/docs/default-source/data-\(lsac-resources\)-docs/lSAT-](http://www.lsac.org/docs/default-source/data-(lsac-resources)-docs/lSAT-score-distribution.pdf)

[score-distribution.pdf](http://www.lsac.org/docs/default-source/data-(lsac-resources)-docs/lSAT-score-distribution.pdf) > . Acesso em: 5 jun. 2018; “Entering Class Profile”, Escola de

Direito de Yale, 2018.

16 Para ser preciso, 85% dos novos pedidos e 83% dos pedidos totais de admissão foram

aceitos em 2018. Ver “Entering Class Profile”, Escola de Direito de Yale, 2018.

17 O ABA Standard 509 solicitou uma licença para que as cinco principais escolas de

direito divulgassem a proporção de aprovados, o número total de admitidos e o

tamanho das turmas para a coorte de alunos aceitos em 2017: Yale — 8,4%, 240, 205;

Stanford — 9,9%, 392, 180; Harvard — 15,8%, 900, 560; Chicago — 21,5%, 958,

188; Colúmbia — 20,4%, 1.188, 389. A média de aceitação dessas cinco escolas foi de

15,2% naquele ano. Ver “ABA Required Disclosures: Standard 509 Disclosure”,

Associação Americana de Advogados, Seção de Educação Jurídica e Admissão à

Advocacia,

2018.

Disponível

em:

< www.abarequireddisclosures.org/Disclosure509.aspx > . Acesso em:

6 jun. 2018.

18 A média GPA entre alunos matriculados nas cinco principais escolas de direito foi de

3,7 a 3,91 em 2017. A pontuação média no LSAT ficou entre 170 e 173, ou entre o

97,5o e o 99,2o percentis. Ver Lisa Anthony, “Score Distribution — Law School

Admission Test”, Conselho de Admissão de Escolas de Direito, 20 jun. 2017.

Disponível em: < [www.lsac.org/docs/default-source/data-\(lsac-resources\)-docs/lSAT-](http://www.lsac.org/docs/default-source/data-(lsac-resources)-docs/lSAT-score-distribution.pdf)

[score-distribution.pdf](http://www.lsac.org/docs/default-source/data-(lsac-resources)-docs/lSAT-score-distribution.pdf)> . Acesso em: 5 jun. 2018. Ver também “ABA Required

Disclosures: Standard 509 Disclosure”, Associação Americana de Advogados, Seção

de Educação Jurídica e Admissão à Advocacia, 2018. Disponível em:

< <http://www.abarequireddisclosures.org/Disclosure509.aspx> > . Acesso em: 6 jun.

2018.

19 Estimativa do autor.

20 Ver Capítulo 5. A concorrência pelas vagas nas faculdades de elite mais ampla se

intensificou, ainda que a partir de uma base mais inferior. Entrar para a Universidade

de Chicago hoje, por exemplo, é mais de cinco vezes mais difícil do que há apenas

vinte anos.

21 Ver Capítulo 5.

22 Ver Capítulo 5.

23 John F. Manning, “Dean’s Welcome”, Escola de Direito de Harvard, 2018. Disponível

em: <<https://hls.harvard.edu/about/deans-welcome/>>. Acesso em: 6 jun. 2018.

24 Robert Post, “Yale Law School Graduation Speech”, 18 mai. 2015.

25 Ver Capítulo 6.

26 Ver Capítulo 6.

27 Ver Capítulo 6.

28 Ver Capítulo 6.

29 Comitê de Economia da Prática Jurídica da Associação Americana de Advogados,

The Lawyer’s Handbook (St. Paul, Minnesota: West Publishing Company, 1962), p.

287.

30 Deborah L. Rhode, *Balanced Lives: Changing the Culture of Legal Practice* (Comissão

da Associação Americana de Advogados para Mulheres na Profissão, 2001), p. 14.

Disponível

em:

< <http://womenlaw.stanford.edu/pdf/balanced.lives.pdf> > .

Doravante citado como Rhode, *Balanced Lives* apud Edward Fennell, “The Lure of

the Yankee Dollar”, *Times* (Londres), 18 jul. 2000 (citando Andrew Wilkinson,

sócio-administrador do escritório Cadwalader, Wickersham & Taft, de Londres).

Ver

“bankers’

hours,

n.”,

OED

On-line.

Disponível

em:

[www.oed.com/view/Entry/15246?](http://www.oed.com/view/Entry/15246?rskey=aod4XK&result=2&isAdvanced=false#eid)

[rskey = aod4XK&result = 2&isAdvanced = false#eid](http://www.oed.com/view/Entry/15246?rskey=aod4XK&result=2&isAdvanced=false#eid) > . Acesso em: 7 jun. 2018. As

primeiras menções pretendiam contrastar a ociosidade da elite com o esforço intenso

dos trabalhadores. Como disse um jornal, “o milionário não trabalha oito horas direto

todos os dias, como o pobre, mas vamos considerar, hipoteticamente, o horário

bancário — das dez às três, com uma hora de almoço — como quatro horas de

trabalho”. John T. McCutcheon, “The Pipe Dreamer’s Club — Session N. 3: Where

the Millionaire Has the Better of the Poor Man”, Indianapolis News, 12 jul. 1902, p.

15. Já em 1963, o The Washington Post achou pertinente mencionar, com admiração,

que “é sabido que o secretário da Defesa, Robert McNamara, não cumpre horário

bancário no Pentágono”. Winzola McLendon, “This Early Bird Beats Boss’s Record

at Pentagon”, The Washington Post, 30 jun. 1963, F11. Esses exemplos foram

encontrados na pesquisa especializada de Fred Shapiro na Biblioteca de Direito de

Yale.

32 William H. Whyte Jr., *The Organization Man* (Nova York: Simon & Schuster,

1956), p. 3.

33 Ho, *Liquidated*, p. 89.

34 *Ibid.*, p. 97.

35 Sylvia Ann Hewlett e Carolyn Buck Luce, “Extreme Jobs: The Dangerous Allure of

the 70-Hour Workweek”, *Harvard Business Review*, dez. 2006, pp. 49-59. Doravante

citado como Hewlett e Luce, “Extreme Jobs”.

36 *Ibid.*, p. 51.

37 Em 2010, 62% das famílias pertencentes ao 1% superior na distribuição de renda

tinham pelo menos uma pessoa que trabalhava mais de cinquenta horas semanais

(contra mais de 46% em 1983). Isso ocorria em apenas 4% das famílias do quintil

inferior. Ver Conselho de Governadores do Federal Reserve System, *Pesquisa sobre*

Finanças

do

Consumidor.

Disponível

em:

< www.federalreserve.gov/econres/scfindex.htm > . Esses dados se baseiam em

entrevistas prolongadas, estruturadas e investigativas — por isso são extraordinariamente confiáveis. Ademais, a pesquisa investiga grande número de

amostras referentes às famílias mais ricas. Por esses dois motivos, a pesquisa dá uma

medida incomumente fidedigna do trabalho da elite.

38 Ver Capítulo 4.

39 Ver Capítulo 4 e Gershuny, “Busyness as the Badge of Honor”.

40 Martha Neil, “First-Year Associate Pay Will Be \$180K at Multiple BigLaw Firms

Following Cravath’s Lead”, ABA Journal, 8 jun. 2016. Disponível em:

< www.abajournal.com/news/article/cravath_raises_first_year_associate_pay_to_180k_effective_july_1

Acesso em: 8 jun. 2018.

41 Gina Passarella Cipriani, “The 2018 Am Law 100 Ranked by Profits Per Equity

Partner”,

American

Lawyer,

24

abr.

2018.

Disponível

em:

< [www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-](http://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-profits-per-equity-partner/)

[profits-per-equity-partner/](http://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-profits-per-equity-partner/) > . Acesso em: 8 jun. 2018.

42 Com flutuações de ano para ano, as cinco melhores universidades dos Estados

Unidos, segundo a classificação do U.S. News & World Report, variam entre seis

instituições; já as dez melhores são de um grupo de catorze universidades. São elas:

Yale, Harvard, Stanford, Chicago, Colúmbia e Universidade de Nova York (as “cinco

mais”), somadas a Pensilvânia, Michigan, Virgínia, Duke, Northwestern, Berkeley,

Cornell e Georgetown (com as quais se completa a lista das “dez mais”).

Convencionalmente, os lucros dos escritórios de advocacia são calculados de três

formas: lucros totais, lucros por advogado e lucros por sócio. O terceiro método —

lucros por sócio — é o mais usado e o mais relevante para nossos fins, já que os sócios

são os trabalhadores mais bem pagos dos escritórios. Em 2015, os cinco escritórios

mais lucrativos dos Estados Unidos foram: Wachtell, Lipton, Rosen & Katz; Quinn

Emanuel Urquhart & Sullivan; Paul Weiss; Sullivan & Cromwell e Kirkland & Ellis.

Ver Gina Passarella Cipriani, “The 2018 Am Law 100 Ranked by Profits Per Equity

Partner”,

American

Lawyer,

24

abr.

2018.

Disponível

em:

www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-

[profits-per-equity-partner/](http://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-profits-per-equity-partner/) > . Acesso em: 8 jun. 2018. Em 2018, 80% dos sócios do Wachtell tinham diploma de uma das cinco melhores escolas de direito, enquanto

96% deles eram formados em uma das dez melhores. Em 2018, 36% dos sócios do

Quinn Emanuel eram formados em uma das cinco melhores escolas de direito,

enquanto 53%, em uma das dez melhores. Em 2018, 63% dos sócios do Paul Weiss

tinham diploma de uma das cinco melhores escolas de direito, enquanto 79%, de uma

das dez melhores. Em 2018, 57% dos sócios do Sullivan & Cromwell tinham diploma

de uma das cinco melhores escolas de direito, enquanto 72% deles haviam se formado

em uma das dez melhores. Em 2018, 30% dos sócios do Kirkland & Ellis tinham

diploma de uma das cinco melhores escolas de direito, enquanto 57% eram formados

em uma das dez melhores. Ver “Best Law Schools”, U.S. News & World Report.

Disponível

em:

< [www.usnews.com/best-graduate-schools/top-law-schools/law-](http://www.usnews.com/best-graduate-schools/top-law-schools/law-rankings?int=9c0f08)

[rankings?int=9c0f08](http://www.usnews.com/best-graduate-schools/top-law-schools/law-rankings?int=9c0f08) > , acesso em: 25 jul. 2018; “Attorney Search”, Wachtell, Lipton,

Rosen & Katz; “Attorneys”, Quinn Emanuel Trial Lawyers, disponível em:

< www.quinnemanuel.com/attorneys > , acesso em: 25 jul. 2018 “Professionals”, Paul Weiss, disponível em: < www.paulweiss.com/professionals > , acesso em: 25 jul. 2018;

“Lawyers”, Sullivan & Cromwell LLP, disponível em: < www.sullcrom.com/lawyers > , acesso em: 25 jul. 2018; “Lawyers”, Kirkland & Ellis LLP. Os escritórios de advocacia

mais lucrativos não mudam muito de ano para ano. Os cinco escritórios acima

mencionados estiveram entre os oito mais lucrativos todos os anos entre 2012 e 2016.

Outros escritórios que aparecem com frequência entre os “cinco mais” — por

exemplo, Cravath, Swaine & Moore e Cahill, Gordon & Reindel — têm composição

societária semelhante.

43 Ho, Liquidated, pp. 11-2.

44 Ver Capítulo 6.

45 Ver Capítulo 6.

46 Ver Capítulo 6.

47 Ver Hewlett e Luce, “Extreme Jobs”.

48 Ver Capítulo 6.

49 Vem se tornando cada vez mais frequente, principalmente entre progressistas, insistir

que a desigualdade em ascensão tem pouco a ver com qualificação ou tecnologia e

muito a ver com o predomínio de políticas direitistas (mais precisamente

neoliberais), que atacam os sindicatos e desregulam a economia, desviando a

renda da classe trabalhadora e da classe média para as elites. Ver, por exemplo, Jared

Bernstein, “It’s Not a Skills Gap That’s Holding Wages Down: It’s the Weak

Economy, Among Other Things”, American Prospect, 7 out. 2014. Disponível em:

[http://prospect.org/article/it's-not-skills-gap-that's-holding-wages-down-its-weak-](http://prospect.org/article/it's-not-skills-gap-that's-holding-wages-down-its-weak-economy-among-other-things)

[economy-among-other-things](http://prospect.org/article/it's-not-skills-gap-that's-holding-wages-down-its-weak-economy-among-other-things)>. Acesso em: 13 jun. 2018. Essa ideia é análoga à

anterior, segundo a qual a desigualdade em ascensão decorre de um desvio da renda

do trabalho para o capital. Como antes, o argumento é mais impreciso quanto à

qualificação do que equivocado, muito limitado quanto à tecnologia e muito raso

quanto às causas. É impreciso quanto à qualificação porque foca exclusivamente no

retorno proporcionado por um diploma universitário geral. Mesmo que tenham

parado de crescer nos últimos anos, os retornos proporcionados por faculdades,

especializações e pós-graduações de elite continuam aumentando e determinam cada

vez mais a desigualdade econômica. Essa visão é limitada no que se refere à tecnologia

porque não reconhece que muitas das políticas que critica (e as regras sociais

associadas a elas) podem ser entendidas como sendo elas mesmas inovações

tecnológicas, produzidas por uma nova oferta de trabalhadores superqualificados. E é

demasiado rasa porque não procura as causas que estão na raiz da influência

desproporcional da elite atual sobre a política, ela mesma uma consequência de novos

modelos de qualificação, trabalho e remuneração.

No fim das contas, essa expressão da opinião progressista retoma os erros da ideia

anterior, segundo a qual a desigualdade econômica radica do desvio da renda do

trabalho para o capital. Isso leva à moralização da desigualdade como produto de

escolhas individuais e de defeitos particulares, em vez de buscar as estruturas

econômicas e sociais que determinam os comportamentos das divisões econômicas.

50 Dados fiscais de 2015 indicam que um membro comum do 1% superior devia 56,4%

de sua renda tributável ao trabalho. Ver Facundo Alvaredo et al., [World Inequality](#)

Database. Disponível em: < <https://wid.world/data/> > (ver “Average Fiscal Labour

Income”, código wid.world afilin992t, e “Average Fiscal Income”, código wid.world

afiinc992t, por unidade fiscal para adultos). Acesso em: 3 jul. 2018. No entanto, esse

número está subestimado para o componente trabalho da renda total porque grande

parte daquilo que os formulários do fisco chamam de “rendimentos de capital” (como

se verá no Capítulo 4) na verdade provém do trabalho.

51 Segundo uma estimativa, em 2015, o 1% do topo da distribuição de renda recebeu

22,03% de toda a renda nos Estados Unidos e o decil superior desse 1% recebeu

10,9%. Ver Thomas Piketty e Emmanuel Saez, “Income Inequality in the United

States, 1913-1998”, Updated Series (2015), Quadro A3. Disponível em:

< <https://eml.berkeley.edu/~saez/index.html> > . Acesso em: 3 jul. 2018. Doravante citado como Piketty e Saez, “Income Inequality in the United States”. Outra

estimativa reduz discretamente a renda do 1% do topo para 20,2% do total. Ver

World Inequality Database, United States/Pre-tax national income/P99-P100/Share.

Disponível em: < <https://wid.world/country/usa/> > . Acesso em: 29 out. 2018.

52 Entre 1950 e 1970, o 1% superior na distribuição de renda recebeu, em média, 10,6%

de toda a renda nos Estados Unidos, menos da metade do que recebe hoje. O decil

superior desse 1% ganhou, em média, 3,5%, menos de um terço da porcentagem

atual. Ver Piketty e Saez, “Income Inequality in the United States”, Quadro A3.

Disponível em: < <https://eml.berkeley.edu/~saez/index.html> > .

53 Ver Capítulo 4.

54 Ver Capítulo 4.

55 Ver Quadro 5 em Carola Grün e Stephan Klasen, “Growth, Inequality, and Well-

Being: Intertemporal and Global Comparisons”, Discussion Paper n. 95, Instituto

Ibero-Americano para a Pesquisa Econômica, Ibero-Amerika Inst. Für

Wirtschaftsforschung, Göttingen (2003), pp. 21-3 (que dá os coeficientes de Gini de

1960 a 1998 para mais de 150 países).

56 Os coeficientes de Gini mais recentes para esses países são: Estados Unidos, 41,5

(2016); Índia, 35,1 (2011); Marrocos, 39,2 (2006); Indonésia, 39,5 (2013); Irã, 38,8

(2014); Ucrânia, 25,0 (2016); Vietnã, 34,8 (2014). Ver Banco Mundial, Grupo de

Pesquisa do Desenvolvimento, “GINI index (World Bank estimate)”, Grupo Banco

Mundial,

2018.

Disponível

em:

<<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>>. Acesso em: 13 jun. 2018.

57 A Pesquisa de Comunidades Americanas do U.S. Census Bureau [Departamento de

Censo dos Estados Unidos] estima que o condado de Fairfield tinha um coeficiente

de Gini de 53,52 em 2011. O coeficiente de Gini naquele ano para

Bangcoc, segundo

a ONU, foi de 40,0. Ver U.S. Census Bureau, “2007-2011 American Community

Survey”. Programa das Nações Unidas de Assentamentos Humanos, Urbanização e

Desenvolvimento: Futuros Emergentes, Relatório Mundial das Cidades 2016(2016),

pp. 206-7, Quadro C.1. Disponível em: <[http://wcr.unhabitat.org/wp-](http://wcr.unhabitat.org/wp-content/uploads/2017/02/WCR-2016-Full-Report.pdf)

[content/uploads/2017/02/WCR-2016-Full-Report.pdf](http://wcr.unhabitat.org/wp-content/uploads/2017/02/WCR-2016-Full-Report.pdf)> . Acesso em: 13 jun. 2018.

58 Ver Stephen M. Hedrick, “The Acquired Immune System: A Vantage from

Beneath”, Immunity 21, n. 5 (2004), pp. 607-15. Disponível em:

<[www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1074761304003073?](http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1074761304003073?via%3Dihub)

Acesso em: 13 jun. 2018. “Selecione parasitas cada vez mais desviantes

[trabalhadores supraordenados], o sistema imune [bola de neve da desigualdade] é a

causa de sua própria necessidade.” John Fabian Witt sugeriu essa analogia.

59 Ver Capítulo 8.

60 Ver Roberto Mangabeira Unger, The Left Alternative (Londres: Verso, 2009), p. 1.

61 Na esquerda, esse ponto de vista surge em algumas discussões do movimento Ocupe

Wall Street voltadas para o público. (Internamente, o movimento adotou uma forma

de vida coletiva participativa radicalmente igualitária, que se aproxima muito mais da

rejeição à meritocracia do que a expressão pública do movimento admitia.) Na

direita, tal visão se mostra em algumas ramificações do trumpismo. (Outras vertentes

têm uma orientação muito mais elitista e até mesmo oligárquica.)

62 Ver, por exemplo, Lani Guinier, *The Tyranny of the Meritocracy* (Boston: Beacon,

2015), p. 21; e Richard D. Kahlenberg, “Affirmative Action for the Rich”, *The New*

York

Times,

10

mai.

2013.

Disponível

em:

< [www.nytimes.com/roomfordebate/2011/11/13/why-do-top-schools-still-take-](http://www.nytimes.com/roomfordebate/2011/11/13/why-do-top-schools-still-take-legacy-applicants/affirmative-action-for-the-rich)

[legacy-applicants/affirmative-action-for-the-rich](http://www.nytimes.com/roomfordebate/2011/11/13/why-do-top-schools-still-take-legacy-applicants/affirmative-action-for-the-rich) > . Acesso em: 14 jun. 2018.

63 Ver, por exemplo, Lauren Rivera, *Pedigree: How Elite Students Get Elite Jobs*

(Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press, 2015), pp. 15-25. Doravante

citado como Rivera, *Pedigree*. Ver também Bourree Lam, “Recruitment, Resumes,

Interviews: How the Hiring Process Favors Elites”, *The Atlantic*, 27 mai. 2015.

Disponível em: < www.theatlantic.com/business/archive/2015/05/

recruitment-

[resumes-interviews-how-the-hiring-process-favors-elites/394166/> .](#)

Acesso em: 14

jun. 2018.

64 Ver, por exemplo, Russell Sobel, “Crony Capitalism Pays Well for Rent-Seeking

CEOs”,

Investor’s

Business

Daily,

9

jul.

2014.

Disponível

em:

[< www.investors.com/politics/commentary/political-activity-and-connections-dont-](http://www.investors.com/politics/commentary/political-activity-and-connections-dont-make-business-profitable/)

[make-business-profitable/> .](http://www.investors.com/politics/commentary/political-activity-and-connections-dont-make-business-profitable/) Acesso em: 14 jun. 2018.

65 Ver Thomas Piketty, Capital in the Twenty-First Century, tradução de Arthur

Goldhammer (Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University

Press, 2014) [O capital no século XXI, Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014]. Doravante

citado como Piketty, O capital.

66 Além da obra de Piketty, outros textos canônicos nessa linha são o de Joseph E.

Stiglitz, The Price of Inequality (Nova York: W.W. Norton, 2012) [O

preço da

desigualdade, Rio de Janeiro: Bertrand, 2013], e o de Anthony B. Atkinson,

Inequality: What Can Be Done? (Cambridge, Massachusetts: Harvard University

Press, 2015) [Desigualdade — o que pode ser feito?, Rio de Janeiro: LeYa, 2015].

67 Ver Capítulo 5.

68 Ver Capítulo 5.

69 Ver Thomas J. Espenshade, Chang Y. Chung e Joan L. Walling, “Admission

Preferences for Minority Students, Athletes, and Legacies at Elite Universities”, Social

Science Quarterly 85, n. 5 (dez. 2004), pp. 1422-46, 1443, Gráfico 1. Ver também

Douglas S. Massey e Margarita Mooney, “The Effects of America’s Three

Affirmative Action Programs on Academic Performance”, Social Problems 54, n. 1

(2007), pp. 99-117, 100 (“A única análise abrangente de todas [as admissões

preferenciais] que procurou controlar a variação na qualificação é a de Espenshade e

associados [2004].”)

70 Ver Capítulo 5.

71 O Abacus Flipbook do Goldman Sachs está acessível na webpage do diretor de

matemática financeira do Instituto Courant de Ciências Matemáticas da

Universidade de Nova York. Ver ACA Management, LLC, Abacus 2007-

AC1, 26

fev. 2007. Disponível em: <www.math.nyu.edu/faculty/avellane/ABACUS.pdf>.

Acesso em: 19 jun. 2018. Para mais informações sobre o Abacus, ver Louise Story e

Gretchen Morgenson, “S.E.C. Accuses Goldman of Fraud in Housing Deal”, The

New

York

Times,

16

abr.

2010.

Disponível

em:

<www.nytimes.com/2010/04/17/business/17goldman.html>, acesso em: 19 jun.

2018; Dan Wilchins, Karen Brettell e Richard Change, “Factbox: How Goldman’s

Abacus

Deal

Worked”,

Reuters,

16

abr.

2010,

disponível

em:

< [www.reuters.com/article/us-goldmansachs-abacus-factbox/factbox-](http://www.reuters.com/article/us-goldmansachs-abacus-factbox/factbox-how-goldman-)

[s-abacus-deal-worked-idUSTRE63F5CZ20100416](http://www.reuters.com/article/us-goldmansachs-abacus-factbox/factbox-how-goldman-s-abacus-deal-worked-idUSTRE63F5CZ20100416)>, acesso em: 27 jan. 2019; Comissão de Títulos e Câmbio, “Goldman Sachs to Pay Record \$550 Million to

Settle SEC Charges Related to Subprime Mortgage CDO”, 15 jul. 2010, disponível

em: < www.sec.gov/news/press/2010/2010-123.htm >, acesso em: 27 jan. 2019; e Michael A. Santoro e Ronald J. Strauss, Wall Street Values: Business Ethics and the

Global Financial Crisis (Cambridge: Cambridge University Press, 2012), pp. 116-7,

134-6.

72 Para 2015, o Goldman Sachs informou lucros líquidos de 6,08 bilhões de dólares,

receitas líquidas de 33,82 bilhões e média global de ativos líquidos principais de 199

bilhões. Para 2016, o grupo informou lucros líquidos de 7,40 bilhões, receitas líquidas

de 30,61 bilhões e média global de ativos líquidos principais de 226 bilhões. Para

2017, os lucros líquidos foram de 4,29 bilhões, as receitas líquidas foram de 32,07

bilhões e a média global de ativos líquidos principais foi de 211 bilhões. The

Goldman Sachs Group, Inc., Informes Anuais de Lucros, 20 jan. 2016; 18 jan. 2017;

17 jan. 2018. Disponíveis em: < [www.goldmansachs.com/media-](http://www.goldmansachs.com/media-relations/press-)

[releases-and-comments/archive/index.html](http://www.goldmansachs.com/media-relations/press-releases-and-comments/archive/index.html) >. Acessos em: 19 jun. 2018.

73 Ver Capítulo 4.

74 Ver Capítulo 4.

75 Ver Capítulo 4.

76 Em 1965, o CEO de uma grande empresa norte-americana típica ganhava cerca de

vinte vezes a renda do trabalhador médio da produção; em 2014, o CEO de uma

empresa desse tipo levava para casa cerca de trezentas vezes a renda do trabalhador

médio da produção. Lawrence Mishel e Alyssa Davis, Top CEOs Make 300 Times

More Than Typical Workers: Pay Growth Surpasses Stock Gains and Wage Growth of

Top 0.1 Percent (Washington, D.C.: Economic Policy Institute, 2015). Disponível

em: <[www.epi.org/publication/top-ceos-make-300-times-more-than-workers-pay-](http://www.epi.org/publication/top-ceos-make-300-times-more-than-workers-pay-growth-surpasses-market-gains-and-the-rest-of-the-0-1-percent/)

[growth-surpasses-market-gains-and-the-rest-of-the-0-1-percent/](http://www.epi.org/publication/top-ceos-make-300-times-more-than-workers-pay-growth-surpasses-market-gains-and-the-rest-of-the-0-1-percent/)> .

Acesso em: 1o

jun. 2018.

77 Enfermeiras particulares cobravam entre 14 e 27,50 dólares por dia em 1965. O

salário mensal médio de uma enfermeira, em 1964, ficava entre 350 e 397 dólares. O

salário anual médio de uma enfermeira do serviço público de saúde contratada por

um governo municipal era de 5.313 dólares em 1964.

Não há dados sobre a renda dos médicos por especialidade para meados da década

de 1960, mas médicos especialistas contratados pelo governo federal

em 1965

recebiam salários iniciais entre 10.420 e 12.075 dólares anuais — quatro vezes o

salário de uma enfermeira do serviço público de saúde — e a renda líquida dos

médicos no setor privado era de, em média, 19 mil dólares em 1963. Ver

Departamento do Trabalho dos Estados Unidos, Secretaria de Estatísticas

Trabalhistas, Occupational Outlook Handbook 1966-67, pp. 117-25.

78 Em 2017, o salário anual médio de uma enfermeira com registro profissional era de

70 mil dólares. Ver Departamento do Trabalho dos Estados Unidos, Secretaria de

Estatísticas Trabalhistas, “Registered Nurses”, Occupational Outlook Handbook,

atualizado

em

13

abr.

2018.

Disponível

em:

< www.bls.gov/ooh/healthcare/registered-nurses.htm > . Acesso em: 21 jun. 2018. O

salário médio de um cardiologista do sexo masculino passa de 500 mil dólares. Ver

Reshma Jaggi et al., “Work Activities and Compensation of Male and Female

Cardiologists”, Journal of the American College of Cardiology 67, n. 5, p. 535, 2016.

79 Segundo o Occupational Outlook Handbook publicado pela Secretaria de Estatísticas

Trabalhistas (BLS, na sigla em inglês), a secretária média (em todo tipo de empresa)

ganhava 99,50 dólares por semana, ou cerca de 5 mil dólares por ano, em 1963-64.

Ver Departamento do Trabalho dos Estados Unidos, Secretaria de Estatísticas

Trabalhistas,

1966-67,

p.

283.

Disponível

em:

<https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/bls/bls_1450_1965_2.pdf>.

Acesso em: 21 jun. 2018. Segundo a Pesquisa Nacional de Salários de Profissionais,

Empregados Administrativos, Técnicos e Clérigos, realizada pelo BLS em 1965, os

advogados da mais alta faixa de renda tinham salário anual de 24.804 dólares. Ver

Departamento do Trabalho dos Estados Unidos, Secretaria de Estatísticas

Trabalhistas, Pesquisa Nacional de Salários de Profissionais, Empregados

Administrativos,

Técnicos

e

Clérigos

1965.

Disponível

em:

<https://fraser.stlouisfed.org/content/?>

[item_id=498147&filepath=/files/docs/publications/bls/bls_1469_1965.pdf](#).

Acesso em: 21 jun. 2018.

80 Segundo o Occupational Outlook Handbook do BLS para 2018, o salário anual médio

de uma secretária ou de um assistente administrativo era de 37. 870 dólares. Ver

Departamento do Trabalho dos Estados Unidos, Secretaria de Estatísticas

Trabalhistas, “Secretaries and Administrative Assistants”, Occupational Outlook

Handbook, atualizado em 13 abr. 2018. Disponível em:
<www.bls.gov/ooh/office-

[and-administrative-support/secretaries-and-administrative-assistants.htm](http://www.bls.gov/ooh/office-and-administrative-support/secretaries-and-administrative-assistants.htm) > . Acesso

em: 21 jun. 2018. O lucro médio por sócio dos cem maiores escritórios de advocacia

classificados por receita bruta pelo American Lawyer foi de 1,55 milhão de dólares.

Ver “The AmLaw 100: A Special Section”, American Lawyer (maio 2015), pp. 92-3.

81 O salário de Rockefeller era normal para a época. Rudolph

Peterson ganhava um

salário-base de aproximadamente 137.500 dólares mais 37.500 em remuneração

diferida como CEO do Bank of America em 1963; Thomas Gates ganhava cerca de

267.250 dólares como presidente da Morgan Guaranty Trust Company em 1968; e

Walter Wriston recebia 128.139 dólares como presidente e CEO do Citibank em

1967. Ver Nomi Prins, *All the Presidents' Bankers: The Hidden Alliances That Drive*

American Power (Nova York: Nation Books, 2014), pp. 271-2. O salário dos caixas

de banco ia de 45 a 150 dólares por semana em 1964, a depender da região

metropolitana em que trabalhassem. Ver Departamento do Trabalho dos Estados

Unidos, Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, *Occupational Outlook Handbook*

1966-67,

p.

618.

Disponível

em:

<https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/bls/bls_1450_1965_4.pdf>.

Acesso em: 21 jun. 2018.

82 Dimon recebeu 29,5 milhões de dólares como remuneração total de seu trabalho em

2017. Ver Anders Melin, Hugh Son e Jenn Zhao, “JPMorgan Boosts Dimon’s Pay

5.4% to \$29.5 Million for 2017”, Bloomberg, 18 jan. 2018. Disponível em:

[www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-18/jpmorgan-boosts-dimon-s-pay-5-](http://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-18/jpmorgan-boosts-dimon-s-pay-5-4-to-29-5-million-for-last-year)

[4-to-29-5-million-for-last-year](http://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-18/jpmorgan-boosts-dimon-s-pay-5-4-to-29-5-million-for-last-year) > . Acesso em: 21 jun. 2018. No mesmo ano, a média

salarial anual de um caixa de banco foi de 28.110 dólares. Ver Departamento do

Trabalho dos Estados Unidos, Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, “Tellers”,

Occupational Outlook Handbook, atualizado em 13 abr. 2018. Disponível em:

www.bls.gov/ooh/office-and-administrative-support/tellers.htm > . Acesso em: 21

jun. 2018.

83 Ver Capítulo 4.

84 Ver Capítulo 4.

Capítulo 2: Os males da meritocracia

1 Ver Capítulo 4.

2 Um filho de pais de renda média nascido em 1940 tinha 93% de chance de ganhar

mais que seus pais. Em 1980, um filho de um casal de renda média tinha 45% de

chance de ganhar mais que os pais. Ver Raj Chetty et al., “The Fading American

Dream: Trends in Absolute Mobility Since 1940”, Science 356, n. 6336, pp. 398-406,

abr. 2017.

3 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, maio 2018.

4 “Groundbreaking Today: 750 Apartments in Shores Project”, Detroit Free Press, 31 jul.

1962, A3, e Proctor Homer Warren, Inc., “With Every Great Apartment and Sky

House, We’ll Throw in a Great Lake Free”, anúncio no Detroit Free Press, 19 nov.

1970. O edifício pode ser avistado de Detroit e é tão destacado que é chamado de 9

Mile Tower pelos moradores da cidade.

5 Ver John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston: Houghton Mifflin, 1958)

[A sociedade afluenta, São Paulo: Pioneira; Novos Ubrais, 1987]. Doravante citado

como Galbraith, *The Affluent Society*.

6 A renda anual familiar média em St. Clair Shores é de 69.878 dólares, segundo

estimativa do U.S. Census Bureau para 2012-2016. A média nacional é de 67.871

dólares. A renda média anual domiciliar em St. Clair Shores é de 54.590 dólares; a

média nacional é de 55.322 dólares. Ver U.S. Census Bureau, 2012-2016 American

Community Survey 5-Year Estimates, Selected Economic Characteristics in the United

States, St. Clair Shores, Michigan. Disponível em: <[www.census.gov/programs-](http://www.census.gov/programs-surveys/acs/)

[surveys/acs/](http://www.census.gov/programs-surveys/acs/)> . Acesso em: 21 jun. 2018.

7 O domicílio médio em St. Clair Shores compõe-se de dois a três moradores. Em 2016,

a linha de pobreza para uma família média de três pessoas era de 19.105 dólares,

menos de um terço da renda média familiar em St. Clair Shores. Ver U.S. Census

Bureau, 2012-2016 American Community Survey 5-Year Estimates, Selected Social

Characteristics in the United States, St. Clair Shores, Michigan. Disponível em:

< www.census.gov/programs-surveys/acs/ > . Acesso em: 21 jun. 2018. Ver também U.S. Census Bureau, Poverty Thresholds for 2016 by Size of Family and Number of

Children. Disponível em: < www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-thresholds.html > . Acesso em: 21 jun. 2018.

8 O índice nacional de pobreza é de 15,1% para todos e de 11,0% para famílias. O índice

de St. Clair Shores é de 9,1% para todos e de 6,4% para famílias. Ver U.S. Census

Bureau, 2012-2016 American Community Survey 5-Year Estimates, Selected

Economic Characteristics, Estados Unidos e St. Clair Shores, Michigan. Disponível

em: < www.census.gov/programs-surveys/acs/ > . Acesso em: 21 jun. 2018.

9 Mais da metade das 144 casas unifamiliares à venda pela imobiliária Zillow em St.

Clair Shores, em meados de junho 2018, tinha entre noventa e 150 metros quadrados

de área e dois terços delas tinham três dormitórios. Zillow. A média nacional para

casas unifamiliares novas vendidas em 2017 era de 230 metros

quadrados. Ver U.S.

Census Bureau, Highlights of Annual 2017 Characteristics of New Housing.

Disponível em: <www.census.gov/construction/charts/highlights.html>. Acesso em: 23 jun. 2018.

10 Moradores anônimos em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, maio

2018. Uma moradora contou que levou uma multa do município por pintura

descascada, e que o mesmo ocorreria se tivesse telhas soltas, calçada irregular ou

deixasse de remover a neve. Um casal disse que um vizinho mais velho foi advertido

por alimentar aves.

11 Existem atualmente 32 organizações de voluntários inscritas no Boards, Commissions

& Committees Handbook de St. Clair Shores, entre elas, uma Comissão de

Atividades, uma Comissão de Ética e uma Comissão de Parques Caninos. Boards,

Commissions & Committees Handbook, 2000, rev. 2012. Disponível em:

<[www.scsmi.net/DocumentCenter/View/11/Boards-and-Commissions-](http://www.scsmi.net/DocumentCenter/View/11/Boards-and-Commissions-Committees?bidId=)

[Committees?bidId=](http://www.scsmi.net/DocumentCenter/View/11/Boards-and-Commissions-Committees?bidId=)>. Acesso em: 23 jun. 2018.

12 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 3 mai.

2018. Ver também Mitch Hotts, “Olympic Figure Skater Nancy Kerrigan to Appear

at St. Clair Shores Memorial Day Parade”, Macomb Daily, 2 mai. 2018.

13 Ver Mitch Hotts, “Harper Charity Cruise Ready to Roll Down the Avenue”, Macomb

Daily,

29

ago.

2016.

Disponível

em:

< www.macombdaily.com/article/MD/20160829/NEWS/160829618 > . Acesso em: 23 jun. 2018.

14 Moradores anônimos em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 3 mai.

2018.

15 Ver Monica Davey e Mary Williams Walsh, “Billions in Debt, Detroit Tumbles into

Insolvency”, The New York Times, 18 jul. 2013. Disponível em:

< www.nytimes.com/2013/07/19/us/detroit-files-for-bankruptcy.html > . Acesso em: 23 jun. 2018.

16 Segundo estimativas de 2016, 24,4% dos moradores de St. Clair Shores com 25 anos

ou mais tinham diploma universitário, comparados a 30% do restante do país, e 8,3%

tinham pós-graduação ou especialização, comparados a 11,5% do restante do país.

U.S. Census Bureau, 2012-2016 American Community Survey 5-Year Estimates,

Educational Attainment, Estados Unidos e St. Clair Shores, Michigan.

17 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 3 mai.

2018. Segundo o IRS's Statistics of Income Bulletin para o inverno de 2018, a renda

mínima bruta ajustada do 1% superior quanto à restituição de imposto de renda no

ano fiscal de 2015 foi de 480.930 dólares. Ver Adrian Dungan, "Individual Income

Tax Shares, 2015", IRS Statistics of Income Bulletin, Winter 2018. Disponível em:

< www.irs.gov/pub/irs-soi/soi-a-ints-id1801.pdf > . Acesso em: 28 jun. 2018.

18 "Menu", Gilbert's Lodge.

19 Morador anônimo em conversa com o autor no Gilbert's Lodge, em St. Clair Shores,

Michigan, 2 mai. 2018.

20 Morador anônimo em conversa com o autor no Gilbert's Lodge, em St. Clair Shores,

Michigan, 2 mai. 2018. Ver também Mitch Hotts, "Gilbert's Lodge Re-opens After

Two

Fires",

Macomb

Daily,

9

jul.

2014.

Disponível

em:

< www.macombdaily.com/article/MD/20140709/

[NEWS/140709659](#) > . Acesso em: 28 jun. 2018.

21 Em 2002, a biblioteca tinha 24 funcionários, em tempo integral e em meio período.

Ver “History of City”, St. Clair Shores, Michigan, Comprehensive Annual Financial

Report with Supplemental Information Prepared by the Department of Finance for the

Fiscal Year Ended June 30, 2006 (St. Clair Shores, Michigan: 2006), p. 108. Em

2018, o pessoal da biblioteca tinha se reduzido a 16,5 funcionários em tempo integral

e meio período. “History of City”, St. Clair Shores, Michigan, Comprehensive Annual

Financial Report for the Fiscal Year Ended June 30, 2018 (St. Clair Shores, Michigan:

2018), pp. 6-20. Sobre cargos em meio período e redução de pessoal, ver Kristyne E.

Demske, “Shores Council Debates Additional Money, Staffing for Library”, St. Clair

Shores

Sentinel,

3

mai.

2017.

Disponível

em:

<[https://www.candgnews.com/news/council-debates-additional-money-staffing-](https://www.candgnews.com/news/council-debates-additional-money-staffing-library-101124)

[library-101124](#)> . Acesso em: 17 mar. 2019. Para a dependência de

doações particulares, ver Kristyne E. Demske, “Friends Promoting Buy a Chair Campaign for

Library”, St. Clair Shores Sentinel, 3 mar. 2015. Disponível em:

<[https://www.candgnews.com/news/friends-promoting-buy-chair-campaign-](https://www.candgnews.com/news/friends-promoting-buy-chair-campaign-library-81642)

[library-81642](https://www.candgnews.com/news/friends-promoting-buy-chair-campaign-library-81642)>. Acesso em: 17 mar. 2019. A queixa sobre mesas e cadeiras velhas foi feita por um funcionário anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores,

Michigan, 3 mai. 2018.

22 St. Clair Shores aparece pela primeira vez no censo norte-americano em 1930, com

população de 6.745 habitantes, que aumentou rapidamente até chegar ao pico em

meados do século XX, com 88.093 em 1970. A partir de então, a população passou a

cair lenta mas continuamente. O censo de 2010 registrou 59.715 habitantes. Ver U.S.

Census Bureau, “Decennial Census of Population and Housing”. Disponível em:

< [www.census.gov/programs-surveys/decennial-census/decade/decennial-](http://www.census.gov/programs-surveys/decennial-census/decade/decennial-publications.2010.html)

[publications.2010.html](http://www.census.gov/programs-surveys/decennial-census/decade/decennial-publications.2010.html) > . Acesso em: 28 jun. 2018.

23 Ver “History of City”, St. Clair Shores, Michigan. Disponível em:

< www.scsmi.net/98/History-of-City > . Acesso em: 28 jun. 2018.

24 O Shore Pointe Motor Lodge foi registrado no Michigan em 1967 com o nome de

Shorian Motor Inn e mudou de nome por volta de 1980. Ver Departamento de

Licenciamento e Regulação do Michigan, “Summary for Shorian Motor Inn,

Incorporated”, LARA Corporations Online Filing System.

25 Ver Capítulo 6.

26 Em 1975, a renda domiciliar média era de 47.879 dólares (em moeda de 2016). Em

2016, a renda domiciliar média era de 59.039 dólares (em moeda de 2016). Isso

representa um aumento de 23,3%. Em 2000, a renda domiciliar média era de 58.544

dólares em moeda de 2016. Entre 2000 e 2016, as rendas médias aumentaram menos

de 1%. U.S. Census Bureau, “Historical Income Tables: Households”, Current

Population Study, modificado pela última vez em 28 ago. 2018, Quadro H-5.

Disponível

em:

< www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html > . Acesso em: 28 jun. 2018.

Em 1975, a renda média (incluindo ganhos de capital) de um domicílio situado no

1% superior da distribuição de renda era de 345.565 dólares (em moeda de 2014).

Em 2014, a média era de 1.283.775 (em moeda de 2014), o que representa um

aumento de 271,5%. Ver Facundo Alvaredo et al., World Inequality Database,

distribuído por WID.world. Disponível em: < <https://wid.world/data/> > , Average

Fiscal Income (wid.world código afiinc992t, por unidade fiscal para todos os

adultos). Acesso em: 3 jul. 2018.

27 Ver, por exemplo, Dominic J. Brewer, Eric R. Eide e Ronald G. Ehrenberg, “Does It

Pay to Attend an Elite Private College? Cross-Cohort Evidence on the Effects of

College Type on Earnings”, Journal of Human Resources 34, n. 1 (inverno de 1999),

pp. 104-23, 114.

28 “A Macomb prepara a força de trabalho que mantém nossas

comunidades saudáveis,

seguras e protegidas”, diz um comercial de televisão enquanto mostra imagens de

estudantes usando uniformes de bombeiro. Macomb College,
“Macomb: Comcast

Advertisement”, vídeo no YouTube, 0:30, 17 jan. 2012. Ver também
Pat Vitale e Joe

Petroskey, “The Community College Corner”, anúncio de rádio da
Macomb

Community College.

29 Niche.com permite que alunos do ensino médio informem para que
faculdade

pretendem ir. As faculdades com mais de cem interessados entre os
alunos do ensino

médio público de St. Clair Shores, em jul. 2018, eram a Universidade
Estadual de

Saginaw Valley, Universidade Estadual de Grand Valley, Universidade
do Leste do

Michigan, Universidade do Oeste do Michigan, Universidade do
Centro do

Michigan, Universidade de Oakland, Universidade Estadual do
Michigan,

Universidade Estadual de Wayne, Faculdade Comunitária de Macomb
e

Universidade do Michigan em Ann Arbor. Só a última delas é de elite.
Ver “Lake

Shore High School”, Niche.com, disponível em: < [www.niche.com/
k12/lake-shore-](http://www.niche.com/k12/lake-shore-high-school-saint-clair-shores-mi/)

[high-school-saint-clair-shores-mi/](http://www.niche.com/k12/lakeview-high-school/)>, acesso em: 25 jul. 2018;
“Lakeview High

School”, Niche.com, disponível em: < [www.niche.com/k12/lakeview-](http://www.niche.com/k12/lakeview-high-school/)

high-school-

saint-clair-shores-mi/academics/>, acesso em: 25 jul. 2018; e “South Lake High

School”, Niche.com, disponível em: <www.niche.com/k12/south-lake-high-school-

saint-clair-shores-mi/>, acesso em: 25 jul. 2018.

30 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 2-3 maio

2018.

31 Ver Capítulo 5.

32 Ver Capítulo 5.

33 Ver Capítulo 5.

34 Em 2015, 12% dos norte-americanos adultos declararam ter completado uma pós-

graduação. Ver Camille L. Ryan e Kurt Bauman, “Educational Attainment in the

United States: 2015”, U.S. Census Bureau, Current Population Reports n. P20-578

(mar.

2016),

p.

2,

Quadro

1.

Disponível

em:

<www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p20-

578.pdf > . Acesso em: 30 jun. 2018.

35 No ano fiscal de 2013-14, o Lakeview Public Schools, um dos três distritos escolares

que atendem St. Clair Shores, gastou um total 10.309 dólares por aluno. Os distritos

escolares mais ricos do Michigan gastaram o dobro disso (por exemplo, o Bloomfield

Hills Schools, 24.166 dólares por aluno). Os distritos escolares mais ricos do país

gastaram três vezes essa quantia (por exemplo, o Cold Spring Harbor Central School

District, 32.540 dólares por aluno). Ver Centro Nacional de Estatísticas em

Educação, Common Core of Data (CCD), distribuído pelo Instituto de Ciências da

Educação.

36 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 2 mai.

2018.

37 Robert Reich, “Back to School, and to Widening Inequality”, Robert Reich, 25 ago.

2014. Doravante citado como Reich, “Back to School”.

38 Motoko Rich, “Nation’s Wealthy Places Pour Private Money into Public Schools,

Study Finds”, The New York Times, 21 out. 2014. Disponível em:

< [www.nytimes.com/2014/10/22/us/nations-wealthy-places-pour-private-money-](http://www.nytimes.com/2014/10/22/us/nations-wealthy-places-pour-private-money-into-public-schools-study-finds.html)

[into-public-schools-study-finds.html](http://www.nytimes.com/2014/10/22/us/nations-wealthy-places-pour-private-money-into-public-schools-study-finds.html) > . Acesso em: 17 nov. 2018.

39 Sharon Jank e Lindsay Owens, Centro de Pobreza e Desigualdade de Stanford,

“Inequality in the United States: Understanding Inequality with Data”, slide 16

(referenciando Demetra Kalogrides e Susanna Loeb para o Centro de Análise de

Políticas Educacionais, Universidade Stanford, 2012, Dados do Pessoal Administrativo do Distrito Escolar do Condado de Miami-Dade 2003-2011).

Disponível

em:

[<https://nces.ed.gov/pubs2017/2017094.pdf>](https://nces.ed.gov/pubs2017/2017094.pdf)

e

[<https://inequality.stanford.edu/sites/default/files/Inequality_SlideDeck.pdf>](https://inequality.stanford.edu/sites/default/files/Inequality_SlideDeck.pdf).

Acesso em: 30 jun. 2018. Doravante citado como Jank e Owens, “Inequality in the

United States”.

40 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 2 mai.

2018.

41 Ver Capítulo 5.

42 A proporção aluno/professor nas escolas privadas de elite é de cerca de 7:1, enquanto

a média para as escolas públicas em todo o país é de 16:1. Ver Thomas D. Snyder,

Cristobal de Brey e Sally A. Dillow, Digest of Education Statistics: 2016 (fev. 2018):

p.

149,

Quadro

208.10.

Disponível

em:

<<https://nces.ed.gov/pubs2017/2017094.pdf>> . Acesso em: 3 jul. 2018. Ver também Departamento da Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas

para a Educação, “Pupil/Teacher Ratio of Private Schools, by School Level and

Selected School Characteristics: United States, 2013-14”, Private School Universe

Survey

(PSS).

Disponível

em:

<https://nces.ed.gov/surveys/pss/tables/table_2013_12.asp> . Acesso em: 3 jul.

2018.

43 No ranking da revista Forbes das vinte melhores escolas preparatórias, a porcentagem

média de professores pós-graduados é de 76,3%. Ver Raquel Laneri, “America’s Best

Prep

Schools”,

Forbes,

29

abr.

2010.

Disponível

em:

www.forbes.com/pictures/fl45mj/america-best-prep-sc/#7ce0256e4ea0 > . Acesso

em: 3 jul. 2018.

44 Para os nascidos entre as décadas de 1940 e 1960, a diferença no aproveitamento

escolar entre crianças negras e brancas era muito maior que entre os estudantes mais

ricos e os mais pobres. Para os nascidos nas duas últimas décadas, a diferença no

aproveitamento das crianças mais ricas e mais pobres ao entrar no jardim de infância

é de “duas a três vezes maior que a diferença entre brancas e negras no mesmo

período”. Ver Sean F. Reardon, “The Widening Academic Achievement Gap

Between the Rich and the Poor: New Evidence and Possible Explanations”, in

Whither Opportunity? Rising Inequality and the Uncertain Life Chances of Low-

Income Children, Richard Murnane e Greg Duncan (orgs.) (Nova York: Russell Sage

Foundation, 2011), p. 99. Doravante citado como Reardon, “The Widening

Academic Achievement Gap”. Sean Reardon, “No Rich Child Left Behind”, The

New

York

Times,

abr.

2013,

disponível

em:

<<https://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/04/27/no-rich-child-left-behind/>>.

Acesso em: 3 jul. 2018. Doravante citado como Reardon, “No Rich Child Left

Behind”.

45 Ver Capítulo 5.

46 Ver Capítulo 5.

47 Ver Capítulo 5.

48 Ver Capítulo 5.

49 Ver Gary Solon, “Intergenerational Mobility in the Labor Market”, in Handbook of

Labor Economics, v. 3, Orly Aschenfelter e David Card (orgs.) (Amsterdã: Elsevier,

1999).

50 Ver Isabel Sawhill e John E. Morton, “Economic Mobility: Is the American Dream

Alive and Well?”, Economic Mobility Project, 2007. Disponível em:

<www.economicmobility.org/reports_and_research/mobility_in_america>; Miles Corak, “Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country

Comparison of Generational Earnings Mobility”, Research on Economic Inequality 13

(2006), pp. 143-88; Anders Bjorklund e Markus Jäntti,

“Intergenerational Income

Mobility in Sweden Compared to the United States”, American Economic Review 87,

n. 5 (1997), pp. 1009-18; Markus Jäntti et al., “American Exceptionalism in a New

Light: A Comparison of Intergenerational Earnings Mobility in the Nordic

Countries, the United Kingdom and the United States”, Documento de Discussão

IZA 1938, Institute for the Study of Labor (IZA) (2006); Miles Corak, “Income

Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility”, Journal of

Economic Perspectives 27, n. 3 (2013), pp. 79-102; Simon Boserup, Wojciech

Kopczuk e Claus Kreiner, “Intergenerational Wealth Mobility: Evidence from

Danish Wealth Records of Three Generations”, Universidade de Copenhagen [texto](#)

mimeografado (2013) e Emily Beller e Michael Hout, “Intergenerational Social

Mobility: The United States in Comparative Perspective”, Future Child 16, n. 2

(2006), pp. 19-36.

51 Ver Capítulo 8.

52 O restaurante Canlis, em Seattle, para dar apenas um exemplo, oferece uma única

possibilidade para o jantar, de quatro pratos, por 125 dólares. Uma cerveja custa mais

de 136 dólares e um vinho sai por mais de 22.500 dólares (embora esse valor possa

comprar uma garrafa com o dobro do conteúdo normal). Canlis,
“Menu”, disponível

em:

< <https://canlis.com/menu> >;

Canlis,

“Wine

List”,

disponível

em:

< <https://canlis.com/uploads/Canlis%20Wine%-20List%206.19.18.pdf> > .

Acessos

em: 1o ago. 2018.

53 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores,
Michigan, 2 mai.

2018.

54 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores,
Michigan, 3 mai.

2018.

55 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores,
Michigan, 3 mai.

2018.

56 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores,
Michigan, 3 mai.

2018.

57 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores,
Michigan, 3 mai.

2018.

58 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 2 mai.

2018.

59 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 3 mai.

2018.

60 Ver Robert H. Frank, *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for*

Status (Nova York: Oxford University Press, 1987), e Richard Wilkinson e Kate

Pickett, *The Inner Level: How More Equal Societies Reduce Stress, Restore Sanity, and*

Improve Everyone's Well-Being (Londres: Penguin Press, 2019). Devo essa formulação

do pensamento — melhor estar no centro de sua própria sociedade do que

marginalizado na sociedade alheia — a Maisie Bilston.

61 Ver discurso de Dennis Quaid no filme *O vencedor*, de 1979: “Sabe como é, eu achava

que era um grande quarterback quando estava no ensino médio. E ainda acho. Não

me permito nem acender um cigarro porque fico pensando que tenho de continuar

em forma. Mas sabe o que me chateia mesmo? Quer dizer, aqui estou eu, continuo

morando nesta cidade de merda e fico lendo no jornal sobre um menino que é o

máximo, o novo astro do time da faculdade. Todo ano aparece um novo. E todo ano,

nunca serei eu.” Steve Tesich, *O vencedor*, DVD, direção de Peter Yates, Los Angeles:

20th Century Fox, 1979.

62 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 3 mai.

2018.

63 Em 1999, a taxa de mortalidade na meia-idade para brancos não latinos parou de cair

e começou a subir, ainda que os índices para pessoas mais velhas e outros grupos

étnicos e raciais continuassem em queda. Anne Case e Angus Deaton observam que

as “mortes por desespero” — relacionadas a overdose, suicídio e intoxicação alcoólica

— respondem por grande parte desse aumento. Foram considerados casos de

suicídio, overdose e intoxicação alcoólica num grupo de 100 mil homens e mulheres

brancos não latinos entre cinquenta e 54 anos de diferentes níveis de escolaridade.

Para homens com ensino médio ou menos, a taxa aumentou 130% entre 1998 e 2015;

para homens com diploma universitário ou mais, aumentou 44%. Para mulheres com

ensino médio ou menos, a taxa aumentou 381%; para mulheres com diploma

universitário ou mais, aumentou 70%. Case e Deaton acreditam que as perspectivas

de emprego em queda e a insegurança econômica são as explicações mais

convincentes para essa tendência. Ver Anne Case e Angus Deaton, “Mortality and

Morbidity in the 21st Century”, Brookings Papers on Economic

Activity (primavera

de 2017). Disponível em: <[www.brookings.edu/bpea-articles/mortality-and-](http://www.brookings.edu/bpea-articles/mortality-and-morbidity-in-the-21st-century/)

[morbidity-in-the-21st-century/](http://www.brookings.edu/bpea-articles/mortality-and-morbidity-in-the-21st-century/)>. Acesso em: 5 jul. 2018. Doravante citado como

Case e Deaton, “Mortality and Morbidity”. David Autor, David Dorn e Gordon

Hanson demonstram uma correlação similar entre o abalo na atividade industrial e a

queda nas taxas de casamentos e fertilidade. Ver David Autor, David Dorn e Gordon

Hanson, “When Work Disappears: Manufacturing Decline and the Falling

Marriage Market Value of Young Men”, NBER Working Paper n. 23173 (jan.

2018). Disponível em: <www.nber.org/papers/w23173>.

64 Ver Capítulo 5.

65 Para o aumento da mortalidade entre norte-americanos brancos de meia-idade, ver

Anne Case e Angus Deaton, “Rising Morbidity and Mortality in Midlife Among

White non-Hispanic Americans in the 21st Century”, Proceedings of the National

Academy of Sciences of the United States of America 112, n. 49 (dez. 2015), pp. 15078-

83, disponível em: <www.pnas.org/content/pnas/112/49/15078.full.pdf>. Acesso

em: 5 jul. 2018. Doravante citado como Case e Deaton, “Rising Morbidity”. Para a

queda na expectativa de vida dos norte-americanos, ver Kenneth D. Kochanek et al.,

“Mortality in the United States”, NCHS Data Brief n. 293 (dez. 2017), pp. 1-2.

Disponível em: <www.cdc.gov/nchs/data/databriefs/db293.pdf> .
Acesso em: 5 jul.

2018.

66 Mais recentemente, em 1993, a epidemia de aids provocou queda de um ano na

expectativa de vida. Ver Elizabeth Arias, Melonie Heron e Jiaquan Xu, “United

States Life Tables, 2014”, National Vital Statistics Reports 66, n. 4 (ago. 2017), pp.

45-46.

67 Peguei a estrada em 2 mai. 2018.

68 Ver Jameson Cook, “Deaths from Heroin and Opioid Overdoses Rise in Macomb

County,

State”,

Macomb

Daily,

24

abr.

2017.

Disponível

em:

<www.macombdaily.com/article/MD/20170424/NEWS/170429741> .

69 Ver Case e Deaton, “Rising Morbidity”. Se as taxas de mortalidade de brancos de

meia-idade tivessem continuado a cair ao ritmo de 1979-98, dizem Case e Deaton,

teria sido evitado 1 milhão de mortes entre 1999 e 2013 — quantidade comparável à

de mortes na epidemia de aids até 2015.

70 Frase cunhada por Case e Deaton e popularizada pela cobertura midiática de sua

pesquisa de 2017. Ver Drake Baer, “Economic Forces Making US Men Less

Appealing Partners, Researchers Say”, CNN, 28 set. 2017. Disponível em:

<[www.cnn.com/2017/09/28/health/american-men-less-marriageable-](http://www.cnn.com/2017/09/28/health/american-men-less-marriageable-partner/index.html)

[partner/index.html](http://www.cnn.com/2017/09/28/health/american-men-less-marriageable-partner/index.html)>, acesso em: 6 jul. 2018; Joel Achenbach e Dan Keating, “New

Research Identifies a ‘Sea of Despair’ Among White, Working-Class Americans”,

The

Washington

Post,

23

mar.

2017.

Disponível

em:

<[www.washingtonpost.com/national/health-science/new-research-](http://www.washingtonpost.com/national/health-science/new-research-identifies-a-sea-of-despair-among-white-working-class-americans/2017/03/22/c777ab6e-0da6-)

[of-despair-among-white-working-class-americans/2017/03/22/c777ab6e-0da6-](http://www.washingtonpost.com/national/health-science/new-research-identifies-a-sea-of-despair-among-white-working-class-americans/2017/03/22/c777ab6e-0da6-)

11e7-9b0d-d27c98455440_story.html?hpid = hp_hp-top-table-main_whitedeaths-

1am-1%3Ahomepage%2Fstory&utm_term=.04bad358697c>. Acesso em: 6 jul.

2018.

71 Uma pesquisa com 4.317 estudantes de dez boas escolas públicas e privadas de

comunidades de classe média alta concluiu que os estudantes passavam em média

3,11 horas por noite fazendo o dever de casa. Os alunos de uma dessas dez escolas

disseram passar 3,59 horas por noite fazendo o dever de casa. Ver Mollie Galloway,

Jerusha Conner e Denise Pope, “Nonacademic Effects of Homework in Privileged,

High-Performing Schools”, *Journal of Experimental Education* 81, n. 4 (2013), p. 498.

Disponível

em:

<www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/00220973.2012.745469#.Ux3ff_ldXTo>.

Acesso em: 10 jul. 2018. Ver também o relato citado por Denise Pope em “Doing

School”: How We Are Creating a Generation of Stressed Out, Materialistic, and

Miseducated Students (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2001), p. 83.

Um dos alunos com quem Pope conversou numa escola de elite da Califórnia passava

“pelo menos cinco horas” por dia fazendo o dever de casa.

72 Ver, por exemplo, Anne G. Wheaton, Daniel P. Chapman e Janet B. Croft, “School

Start Times, Sleep, Behavioral, Health, and Academic Outcomes: A Review of the

Literature”, *Journal of School Health* 86, n. 5 (maio 2016), pp. 363-81. Disponível

em: <https://stacks.cdc.gov/view/cdc/38887/cdc_38887_DS1.pdf>. Acesso em: 10

jul. 2018. Wheaton et al. mencionam o dever de casa como um dos poucos fatores

importantes de privação de sono em adolescentes, citando Mary A. Carskadon,

“Factors Influencing Sleep Patterns of Adolescents”, in *Adolescent Sleep Patterns:*

Biological, Social, and Psychological Influences, M. A. Carskadon (org.) (Cambridge:

Cambridge University Press, 2002), pp. 8-9.

73 Advogado anônimo em conversa com o autor. E-mail arquivado pelo autor.

74 Ho, *Liquidated*, p. 87.

75 Arlie Russell Hochschild, *The Time Bind: When Work Becomes Home and Home*

Becomes Work (Nova York: Metropolitan Books, 1997), p. 56. Doravante citado

como Hochschild, *The Time Bind*. O executivo disse ainda: “Falta muito para chegar

o dia em que alguém vai se tornar CEO de uma empresa dizendo ‘Vou ser uma

pessoa magnificamente equilibrada’ — simplesmente porque há muitos outros que

não são assim. O ambiente aqui é muito competitivo.” (pp. 56-7).

76 Jerry Jacobs e Kathleen Gerson, *The Time Divide: Work, Family, and Gender*

Inequality (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2004), pp. 65-6.

Doravante citado como Jacobs e Gerson, *The Time Divide*. Cerca de dois terços de

todos os trabalhadores reduziram sua semana de trabalho numa média de dez horas.

Steven Ginsberg, “Raising Corporate Profits by Reaching Out to Families”, *The*

Washington Post, 19 abr. 1998, H7; Sue Shellenbarger, “Study of U.S. Workers Finds

Sharp Rise Since 1992 in Desire to Reduce Hours”, *The Wall Street Journal*, 15 abr.

1998, A10. Para uma discussão sobre a mudança geracional nas prioridades nos

escritórios de advocacia e contabilidade, com o desejo expresso tanto de homens

jovens quanto de mulheres de ter mais tempo com a família, ver Douglas

McCracken, “Winning the Talent War for Women: Sometimes It Takes a

Revolution”, *Harvard Business Review*, nov.-dez. 2000, pp. 159, 161; Bruce Balesier,

“‘Mommy Track’ No Career Derailment”, *New York Law Journal*, 9 jun. 2000, p. 24;

Terry Carter, “Your Time or Your Money”, *ABA Journal*, fev. 2001, p. 26. Uma

pesquisa do Harris Interactive e do Radcliffe Public Policy Center concluiu que

quase três quartos dos homens de trinta e poucos anos, comparado com apenas um

quarto dos homens com mais de 65 anos, estariam dispostos a ganhar salários mais

baixos em troca de poder passar mais tempo com a família. Kirstin Downey Grimsley,

“Family a Priority for Young Workers: Survey Finds Changes in Men’s Thinking”,

The Washington Post, 3 mai. 2000, E1. Ver Bruce Tulgan, The Manager’s Pocket

Guide to Generation X (Pelham, Massachusetts: HRD Press, 1997).

77 Cerca de três quartos disseram que o trabalho interfere em sua capacidade de manter

a casa, 58% viviam o trabalho como um obstáculo para relações mais próximas com os

filhos, 46% disseram que o trabalho obstruía as boas relações com o cônjuge (45%

afirmaram estar cansados demais ao encontrar o cônjuge no fim de um dia de

trabalho para que pudesse conversar sobre o que quer que fosse) e 50% disseram que o

trabalho tornava impossível ter uma vida sexual satisfatória. Hewlett e Luce,

“Extreme Jobs”.

78 Associação Americana de Advogados, The Report of “At the Breaking Point”, a

National Conference on the Emerging Crisis in the Quality of Lawyers’ Health and

Lives, Its Impact on Law Firms and Client Services (American Bar Association,

1991), p. 3.

79 Consultores para admissão à educação infantil, cujos honorários chegam muitas vezes

a centenas de dólares a hora, dizem que algumas escolas de elite de Manhattan

aceitam apenas de 4% a 5% dos candidatos por ano. Ver Elyse Moody, “Confessions

of a Preschool Admissions Coach”, LearnVest, 18 jun. 2013 e Emily Jane Fox, “How

New York’s 1% Get Kids into Preschool”, CNN Money, 19 jun. 2014, disponível em:

<<http://money.cnn.com/2014/06/10/luxury/preschool-new-york-city/>>.

Em

comparação, a taxa de aceitação para as turmas de 2021 em Harvard, Yale e West

Point foi de 5,2%, 6,9% e 9,5%, respectivamente. Ver “Admissions Statistics”,

Universidade

Harvard,

disponível

em:

<<https://college.harvard.edu/admissions/admissions-statistics>>; “Class of 2021 Is One for the Record Books”, YaleNews, 16 mai. 2017, disponível em:

<<https://news.yale.edu/2017/05/16/class-2021-one-record-books>>; e “Class of 2021— By the Numbers”, Academia Militar dos Estados Unidos.

80 Ver “An Hereditary Meritocracy”, The Economist, 24 jan. 2015, disponível em:

<www.economist.com/briefing/2015/01/22/an-hereditary-meritocracy>, sobre a prática de Jennifer Brozost, da consultoria educacional Peas. Ver também David

Kirp, The Sandbox Investment: The Preschool Movement and Kids-

First Politics

(Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2009),
doravante citado como

Kirp, The Sandbox Investment; e Liz Moyer, “The Most Expensive
Preschools”,

Forbes, 19 set. 2007, disponível em: <[www.forbes.com/2007/09/18/](http://www.forbes.com/2007/09/18/education-)

[preschool-kindergarden-biz-cx_lm_0919preschool.html](http://www.forbes.com/2007/09/18/education-preschool-kindergarden-biz-cx_lm_0919preschool.html)>. Acessos em:
10 jul. 2018.

81 Ver Leslie Brody, “Who Got into Stuyvesant and New York’s Other
Elite Public

High Schools”, The Wall Street Journal, 7 mar. 2018. Disponível em:

<[www.wsj.com/articles/who-got-into-stuyvesant-and-new-yorks-](http://www.wsj.com/articles/who-got-into-stuyvesant-and-new-yorks-other-elite-public-)

[high-schools-1520465259](http://www.wsj.com/articles/who-got-into-stuyvesant-and-new-yorks-other-elite-public-high-schools-1520465259)>.

82 Em 1991, por exemplo, a Universidade Colúmbia, o Instituto de
Tecnologia de

Massachusetts (MIT, na sigla em inglês) e o Instituto de Tecnologia da
Califórnia

(Caltech) admitiram 32%, 31% e 30% dos candidatos,
respectivamente; em 2016,

admitiram 6%, 8% e 8%. Entre as “dez melhores” universidades, a
média de aceitação

em 1991 foi de 27%. Em 2016 foi de 8%. As “dez melhores”
universidades para tal

propósito são: Caltech, Colúmbia, Dartmouth, Duke, Harvard, MIT,
Princeton,

Stanford, Universidade de Chicago, Universidade da Pensilvânia e
Yale. A lista é

obviamente inexata, mas essas onze instituições aparecem
normalmente (com

pouquíssimas flutuações) entre as dez melhores universidades na classificação do U.S.

News & World Report. Para as taxas de aceitação em 1991, ver Peterson's Guide to

Four-Year Colleges, 13a ed. (Princeton, Nova Jersey: Peterson's Guides, 1993). Para as

taxas de aceitação em 1995, ver America's Best Colleges 1997 (Washington, D.C.: U.S.

News & World Report, 1996-1997). Para as taxas de aceitação em 2016, ver "National

University Rankings", U.S. News & World Report. Disponível em:

[< www.usnews.com/best-colleges/rankings/national-universities?sort=acceptance-](http://www.usnews.com/best-colleges/rankings/national-universities?sort=acceptance-)

[rate&sort-direction=asc](http://www.usnews.com/best-colleges/rankings/national-universities?sort=acceptance-rate&sort-direction=asc) > . Acesso em: 26 jul. 2018.

83 Ver Debra Cassens Weiss, "These BigLaw Firms Had the Highest Spreads in Partner

Compensation", ABA Journal Daily News, 19 jun. 2013, disponível em:

[< www.abajournal.com/news/article/these_biglaw_firms_had_the_highest_spreads_in_partner_compensation/](http://www.abajournal.com/news/article/these_biglaw_firms_had_the_highest_spreads_in_partner_compensation/)

e Aric Press, "Revealed: Compensation Spreads of the American Law 200", American

Lawyer,

17

junho

2013,

disponível

em:

[< www.law.com/americanlawyer/almID/1202600641230/ > . Acessos](http://www.law.com/americanlawyer/almID/1202600641230/)

em: 13 jul.

2018.

84 Ver Joe Patrice, “Biglaw Partners on the Hot Seat: Firms Are Demoting Partners

Hand over Fist”, Above the Law, 11 out. 2016, disponível em:

<[https://abovethelaw.com/2016/10/biglaw-partners-on-the-hot-seat-firms-are-](https://abovethelaw.com/2016/10/biglaw-partners-on-the-hot-seat-firms-are-demoting-partners-hand-over-fist/)

[demoting-partners-hand-over-fist/](https://abovethelaw.com/2016/10/biglaw-partners-on-the-hot-seat-firms-are-demoting-partners-hand-over-fist/)>; e Sara Randazzo, “Law Firms Demote Partners as Pressure Mounts over Profits”, The Wall Street Journal, 10 out. 2016, disponível

em:

<[www.wsj.com/articles/law-firms-demote-partners-as-pressure-mounts-over-](http://www.wsj.com/articles/law-firms-demote-partners-as-pressure-mounts-over-profits-1476137818)

[profits-1476137818/](http://www.wsj.com/articles/law-firms-demote-partners-as-pressure-mounts-over-profits-1476137818)>. Acessos em: 13 jul. 2018.

85 Ver Kevin Roose e Susanne Craig, “It’s Goldman Bonus Day”, The New York Times,

19 jan. 2012, disponível em: <[https://dealbook.nytimes.com/2012/01/19/its-](https://dealbook.nytimes.com/2012/01/19/its-goldman-sachs-bonus-day/)

[goldman-sachs-bonus-day/](https://dealbook.nytimes.com/2012/01/19/its-goldman-sachs-bonus-day/)>, e Susanne Craig, “It’s Bonus Week on Wall Street”, The

New

York

Times;

15

jan.

2013,

disponível

em:

< <https://dealbook.nytimes.com/2013/01/15/its-bonus-week-on-wall-street/> > .

Acessos em: 16 de jul. de 2018.

86 Ver, por exemplo, “Ascending to the C-Suite”, McKinsey & Company, abr. 2015.

Disponível em: < [www.mckinsey.com/featured-insights/leadership/ascending-to-](http://www.mckinsey.com/featured-insights/leadership/ascending-to-the-c-suite)

[the-c-suite](http://www.mckinsey.com/featured-insights/leadership/ascending-to-the-c-suite) > . Acesso em: 16 jul. 2018.

87 Ver Capítulo 4.

88 Ver Robert Frank e Philip Cook, *The Winner-Take-All Society: Why the Few at the*

Top Get So Much More Than the Rest of Us (Nova York: Penguin, 1995). Doravante

citado como Frank e Cook, *The Winner-Take-All Society*.

89 Ver, por exemplo, Marc Galanter e Thomas Palay, *Tournament of Lawyers: The*

Transformation of the Big Law Firm (Chicago: University of Chicago Press, 1991).

90 Na verdade, o poder libertador da riqueza convencional aumentou com o tempo, à

medida que as estruturas sociais e econômicas foram separando cada vez mais a

propriedade do capital de seu controle. Um aristocrata latifundiário, no Antigo

Regime, devido a um conjunto de instituições jurídicas e sociais, era obrigado a

administrar suas terras ativamente e de maneira específica, com determinados

agricultores vendendo a mercados determinados. O surgimento de uma economia

comercial na verdade mercantilizou o capital físico — principalmente a terra, mas

também ferramentas e materiais usados nas atividades tradicionais baseadas em

guildas. Dessa forma, a economia comercial tirou a riqueza de seu contexto rígido e os

donos do capital físico ou financeiro das obrigações que outrora pesavam sobre

aristocratas e artesãos.

A sociedade por ações nos Estados Unidos de meados do século XX, pertencente

a acionistas dispersos e gerida por administradores (modestamente) assalariados, cuja

renda era independente dos lucros da empresa, foi o ponto alto dessa separação. Ver

Adolf Berle e Gardiner Means, *The Modern Corporation and Private Property*

(Piscataway, Nova Jersey: Transaction Publishers, 1991); e Walther Rathenau, In

Days to Come, tradução de Eden e Cedar Paul (Londres: G. Allen & Unwin Ltd.,

1921). A riqueza assim constituída liberta seu dono de toda ligação próxima e pessoal

com seus bens e de toda exigência de tempo e atenção que esses bens possam ter

apresentados anteriormente. O único caminho racional — na verdade, o único

possível — para um proprietário de tal riqueza é permitir passivamente que o

dinheiro chegue até ele em forma de renda e dedicar suas energias a quaisquer

projetos ou paixões que despertem suas legítimas ambições. A mercantilização da

riqueza física e financeira emancipa os ricos.

91 O termo capital humano está intrinsecamente ligado à carreira da meritocracia. Por

muito tempo tido como grosseiro, ganhou destaque na década de 1960, quando a

meritocracia hoje frondosa foi concebida, pelo menos como empreendimento sério.

Na verdade, o termo entrou para o pensamento dominante por meio do economista

Gary Becker — o mais formidável ideólogo da meritocracia, para o bem e para o mal

—, que o usou no título de um livro publicado em 1964. Ver Gary Becker, *Human*

Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education

(Nova York: Columbia University Press, 1964). Os termos frondosa e concebida

foram tomados de empréstimo de Philip Larkin, “Long Lion Days”, in Larkin, *The*

Complete Poems, p. 323.

92 Ver Anton Tchekhov, *The Cherry Orchard*, in Anton Chekhov, *Plays*, tradução de

Elisaveta Fen (Nova York: Viking Penguin, 1959), p. 363.

93 Kevin Roose, *Young Money: Inside the Hidden World of Wall Street’s Post-Crash*

Recruits (Nova York: Grand Central Publishing, 2014), p. 35; e “Human Capital

Management”,

Goldman

Sachs.

Disponível

em:

<www.goldmansachs.com/careers/divisions/human-capital-management/>. Acesso em: 16 jul. 2018.

94 Ver os cálculos em Daniel Markovits, “How Much Redistribution Should There Be?”,

Yale Law Journal 112 (2003), pp. 2311-3.

95 Essa metáfora alcança uma profundidade surpreendente. Já se observou que uma das

mais arraigadas patologias da escravidão foi transformar toda a excelência humana —

inteligência, força e beleza — em mais uma fonte de vulnerabilidade para o

escravizado, um novo convite e um novo caminho para a exploração implacável pelo

escravista. A desigualdade meritocrática baseada no trabalho supraordenado soma a

esse regime a propriedade de si mesmo, o que faz uma grande diferença moral:

permite que o trabalhador supraordenado colha os benefícios da autoexploração. Mas

colher esses benefícios não apaga o ônus, e a propriedade de si mesmo insere a

exploração na própria vida da elite. A propriedade de si mesmo não é uma simples

metáfora, mas um fato econômico e social literal, com consequências imediatas e

concretas. O dono do capital humano não é apenas a pessoa que

possui, mas a que é

possuída.

96 Esta formulação foi tomada de empréstimo de Koestler, *Darkness at Noon*, tradução

de Daphne Hardy (Nova York: Macmillan, 1941), p. 174. Nessa tradução, lê-se

“Honra é ser útil sem vaidade”. O ensaio de George Orwell sobre Koestler usa a

palavra “alarde” [fuss].

97 Ver Sturm e Makovi, “Full Participation”, p. 37.

98 Ver John Updike, *Rabbit, Run* (Nova York: Alfred A. Knopf, 1960), p. 48. “Oh,

Harry”, reclama o velho técnico de basquete do protagonista, “você não é capaz de

entender a fome de um velho, você come e come e nunca é a comida certa. Você não

é capaz de entender isso”.

99 Essas formulações se baseiam numa discussão com Julieta Lemaitre.

100 Frase emprestada de Philip Larkin, “Nothing Significant Was Really Said”, in

Larkin, *The Complete Poems*, p. 178.

101 Uma reflexão sagaz e oportuna sobre por que isso é assim encontra-se em Robert

Skidelsky e Edward Skidelsky, *How Much Is Enough? Money and the Good Life*

(Nova York: Other Press, 2013). Doravante citado como Skidelsky e Skidelsky, *How*

Much Is Enough?.

102 Essa frase segue Tony Schwartz e Christine Porath, “Why You Hate Work”, The

New

York

Times,

30

mai.

2014.

Disponível

em:

< www.nytimes.com/2014/06/01/opinion/sunday/why-you-hate-work.html > .

Acesso em: 17 jul. 2018.

103 Ver Frank Bruni, “Naked Confessions of the College-Bound”, The New York Times,

14

jun.

2014.

Disponível

em:

< [www.nytimes.com/2014/06/15/opinion/sunday/frank-bruni-oversharing-in-](http://www.nytimes.com/2014/06/15/opinion/sunday/frank-bruni-oversharing-in-admissions-essays.html)

[admissions-essays.html](http://www.nytimes.com/2014/06/15/opinion/sunday/frank-bruni-oversharing-in-admissions-essays.html) > . Acesso em: 17 jul. 2018.

104 Ver Julie Scelfo, “Suicide on Campus and the Pressure of Perfection”, The New York

Times,

27

jul.

2015,

disponível

em:

[www.nytimes.com/2015/08/02/education/edlife/stress-social-media-and-suicide-](http://www.nytimes.com/2015/08/02/education/edlife/stress-social-media-and-suicide-on-campus.html?mcubz=0)

[on-campus.html?mcubz=0](http://www.nytimes.com/2015/08/02/education/edlife/stress-social-media-and-suicide-on-campus.html?mcubz=0) > . Acesso em: 17 jul. 2018.

105 Ver Boris Groysberg e Robin Abrahams, “Manage Your Work, Manage Your Life”,

Harvard

Business

Review,

mar.

2014.

Disponível

em:

<https://hbr.org/2014/03/manage-your-work-manage-your-life> > .

Ver também Anne Weisberg, “The Workplace Culture That Flying Nannies Won’t Fix”, The

New

York

Times,

24

ago.

2015,

disponível

em:

[www.nytimes.com/2015/08/24/opinion/the-workplace-culture-that-flying-](http://www.nytimes.com/2015/08/24/opinion/the-workplace-culture-that-flying-nannies-wont-fix.html?mcubz=0)

[nannies-wont-fix.html?mcubz=0](http://www.nytimes.com/2015/08/24/opinion/the-workplace-culture-that-flying-nannies-wont-fix.html?mcubz=0) > . Acessos em: 17 jul. 2018.

106 Ver U.S. Census Bureau, American Community Survey 5-Year Estimates 2012-

2016, Educational Attainment, Palo Alto, Califórnia. Segundo essas estimativas, 80%

da população adulta de Palo Alto têm diploma universitário e 51,5% têm

especialização ou pós-graduação.

107 A renda familiar média em Palo Alto chega perto do triplo da média nacional, e o

valor das casas é de cerca de dez vezes a média nacional.

A renda familiar média em Palo Alto é de cerca de 176 mil dólares. Ver U.S.

Census Bureau, American Community Survey 5-Year Estimates 2012-2016, Selected

Economic Characteristics, Palo Alto, Califórnia. A média nacional é de cerca de 68

mil dólares. Ver U.S. Census Bureau, American Community Survey 5-Year

Estimates 2012-2016, Selected Economic Characteristics, Estados Unidos.

Segundo o U.S. Census Bureau, o preço médio das casas em Palo Alto e St. Clair

Shores, para o período 2012-2016, ficava em 1.702.100 de dólares e 102.400 dólares,

respectivamente. Ver U.S. Census Bureau, American Community Survey 5-Year

Estimates 2012-2016, Selected Housing Characteristics, Palo Alto, Califórnia, e St.

Clair

Shores,

Michigan.

Disponível

em:

<<https://factfinder.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>>.

Acesso em: 17 jul.

2018. Segundo a imobiliária Zillow, o valor médio de uma casa em Palo Alto em

julho de 2018 era de 2.572.300 dólares. Ver “Palo Alto CA Real Estate”, Zillow.

Disponível

em:

<[www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-](http://www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-CA/26374_rid/globalrelevanceex_sort/71.483085,-113.07129,24.407137,-173.188477_rect/)

[CA/26374_rid/](http://www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-CA/26374_rid/globalrelevanceex_sort/71.483085,-113.07129,24.407137,-173.188477_rect/)

[globalrelevanceex_sort/71.483085,-113.07129,24.407137,-173.188477_rect/](http://www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-CA/26374_rid/globalrelevanceex_sort/71.483085,-113.07129,24.407137,-173.188477_rect/)

E, segundo a Realtor, o preço médio das casas à venda em Palo Alto em 18 jul. 2018

era de 2.390.000 de dólares — de sete a dez vezes a média nacional. Ver “Palo Alto,

CA Real Estate & Homes for Sale”, Realtor.com, disponível em:

<www.realtor.com/realestateandhomes-search/Palo-Alto_CA>;

“United States Home Prices & Values”; Zillow, disponível em: <

www.zillow.com/home-values/>; e U.S. Census Bureau, “Median Sales Price of Houses Sold for the United States”,

Federal Reserve Bank de St. Louis, atualizado em 24 abr. 2018, disponível em:

< <https://fred.stlouisfed.org/series/MSPUS> > . Acessos em: 18 jul. 2018.

Além disso, o Vale do Silício envolve Palo Alto num manto de riqueza e educação

que se estende de São Francisco a San Jose. As empresas de tecnologia e de capital de

risco que predominam na economia local — como a Apple e o Google, e a New

Enterprise Associates e a Sequoia Capital — pagam salários astronômicos a uma força

de trabalho que está entre as mais instruídas e mais elitizadas já reunidas em todos os

tempos e em todos os lugares.

108 Segundo estimativas baseadas em dados do ano escolar de 2013-2014, o distrito

escolar de Lakeview, em St. Clair Shores, gasta 10.309 dólares anuais por aluno. O

distrito escolar unificado de Palo Alto gasta 18.795 dólares anuais por aluno. Ver

Centro Nacional de Estatísticas para a Educação, Common Core of Data (CCD),

distribuído pelo Instituto de Ciências Educacionais.

109 Em 2017, o aluno médio da Escola Secundária Henry M. Gunn fez 663 pontos

(perto do 90o percentil nacional) na parte de leitura, escrita e interpretação de texto

do novo SAT e 706 (perto do 95o percentil nacional) em matemática. O estudante

médio da Escola Secundária Palo Alto fez 664 pontos em leitura, escrita e

interpretação de texto e 680 em matemática (ambos perto do 90o

percentil no âmbito

nacional). Ver Palo Alto High School, Palo Alto High School 2017-2018 School

Profile; Henry M. Gunn High School, Henry M. Gunn High School 2017-18 School

Profile e College Board, SAT: Understanding Scores 2017, disponível em:

<<https://collegereadiness.collegeboard.org/pdf/understanding-sat-scores.pdf>>.

Acessos em: 18 jul. 2018.

110 Ver Kai Oda e Edan Sneh, “College Acceptance Rates for PALY Students”, The

Campanile,

25

jan.

2017.

Disponível

em:

<<https://thecampanile.org/2017/01/25/collegeinfo/>>. A exatidão desses números foi verificada pela comparação com diversos relatórios on-line publicados em fóruns

de estudantes e outros que informam sobre admissões às faculdades e focos.

111 Ver Hanna Rosin, “The Silicon Valley Suicides: Why Are So Many Kids with

Bright Prospects Killing Themselves in Palo Alto?”, The Atlantic, dez. 2015.

Disponível em: <www.theatlantic.com/magazine/archive/2015/12/the-silicon-

[valley-suicides/413140/> . Acesso em: 18 jul. 2018. Doravante citado como Rosin,](#)

“The Silicon Valley Suicides”.

112 Idem.

113 Ver Suniya Luthar e Karen D’Avanzo, “Contextual Factors in Substance Use: A

Study of Suburban and Inner-City Adolescents”, *Development and Psychopathology*

11, n. 4 (dez. 1999), pp. 845-67.

114 Ver Suniya Luthar, “The Culture of Affluence: Psychological Costs of Material

Wealth”, *Child Development* 74, n. 6 (nov.-dez. 2003), pp. 1582.

115 Ver Vicki Abeles, “Is the Drive for Success Making Our Children Sick?”, *The New*

York

Times,

2

jan.

2016.

Disponível

em:

[< www.nytimes.com/2016/01/03/opinion/sunday/is-the-drive-for-success-making-](http://www.nytimes.com/2016/01/03/opinion/sunday/is-the-drive-for-success-making-our-children-sick.html)

[our-children-sick.html > . Acesso em: 18 jul. 2018. A pesquisa foi feita por Stuart](http://www.nytimes.com/2016/01/03/opinion/sunday/is-the-drive-for-success-making-our-children-sick.html)

Slavin, da Escola de Medicina da Universidade de Saint Louis.

116 A proporção absoluta é grande: cerca de 20% hoje para cerca de 10% em 2000. Ver

American College Health Association, National College Health Assessment

Institutional Data Report — Spring 2000 (Baltimore: American College Health

Association, 2000).

Surpreendentemente, a sistematização de dados sobre a saúde mental de

estudantes universitários é uma invenção recente, e por isso as comparações com

períodos do milênio anterior são difíceis. Não obstante, algumas faculdades

informaram um aumento significativo nos problemas de saúde mental de seus alunos

a partir de meados da década de 1990. Em 2002, Colúmbia informou que o uso dos

serviços de saúde mental aumentou 40% a partir do ano acadêmico de 1994-1995.

Em novembro de 2001, o MIT informou um aumento de 50% no uso dos serviços de

saúde mental entre 1995 e 2000. E, em 2002, a Universidade Estadual de Nova York

em Purchase informou um aumento de 48% nos três últimos anos. Ver Leslie Berger,

“The Therapy Generation”, The New York Times, 13 jan. 2002, disponível em:

< www.nytimes.com/2002/01/13/education/the-therapy-generation.html >.

De

forma análoga, em 2002, a Universidade de Cincinnati informou um aumento de

55% no número de alunos que procuraram aconselhamento durante os

seis anos

anteriores e a Universidade Xavier informou um aumento de 40% nas visitas de

aconselhamento no ano anterior, sendo a depressão o problema mais comum. Ver

Kristina Goetz, "Counseling Demand Overwhelms Colleges", Cincinnati Enquirer,

18 mar. 2002. Ver também Martha Anne Kitzrow, "The Mental Health Needs of

Today's College Students: Challenges and Recommendations", NASPA Journal 41, n.

1

(outono

de

2003):

pp.

167-81.

Disponível

em:

<www.tandfonline.com/doi/abs/10.2202/1949-6605.1310?journalCode=uarp19>.

Acessos em: 18 jul. 2018.

117 Ver Universidade da Pensilvânia, Report of the Task Force on Student Psychological

Health and Welfare (Filadélfia: Universidade da Pensilvânia, 2015). Disponível em:

<<https://almanac.upenn.edu/archive/volumes/v61/n23/pdf/task-force->

psychological-health.pdf>. Ver também Julie Scelfo, “Suicide on Campus and the Pressure of Perfection”, The New York Times, 27 jul. 2015. Disponível em:

<[www.nytimes.com/2015/08/02/education/edlife/stress-social-media-and-suicide-](http://www.nytimes.com/2015/08/02/education/edlife/stress-social-media-and-suicide-on-campus.html)

[on-campus.html](http://www.nytimes.com/2015/08/02/education/edlife/stress-social-media-and-suicide-on-campus.html)>. Acessos em: 18 jul. 2018.

118 Ver Frank Bruni, “Rethinking College Admissions”, The New York Times, 19 jan.

2016. Disponível em: <[www.nytimes.com/2016/01/20/opinion/rethinking-college-](http://www.nytimes.com/2016/01/20/opinion/rethinking-college-admissions.html?mcubz=0)

[admissions.html?mcubz=0](http://www.nytimes.com/2016/01/20/opinion/rethinking-college-admissions.html?mcubz=0)>. Acesso em: 18 jul. 2018.

119 Ver Dawn Kopecki, “Young Bankers Fed Up with 90-Hour Weeks Move to

Startups”,

Bloomberg,

9

mai.

2014,

disponível

em:

<[www.bloomberg.com/news/articles/2014-05-09/young-bankers-fed-up-with-90-](http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-05-09/young-bankers-fed-up-with-90-hour-weeks-move-to-startups)

[hour-weeks-move-to-startups](http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-05-09/young-bankers-fed-up-with-90-hour-weeks-move-to-startups)>. Acesso em: 18 jul. 2018.

120 Elie Mystal, “In Re the Passing of a Skadden Associate”, Above the Law, 30 jun.

2011. Disponível em: <[https://abovethelaw.com/2011/06/in-re-the-passing-of-a-](https://abovethelaw.com/2011/06/in-re-the-passing-of-a-skadden-associate/?rf=1)

[skadden-associate/?rf=1](https://abovethelaw.com/2011/06/in-re-the-passing-of-a-skadden-associate/?rf=1)>. Acesso em: 18 jul. 2018. Doravante citado como Mystal,

“In Re the Passing of a Skadden Associate”.

121 Idem.

122 Ver Andrew Ross Sorkin, “Reflections on Stress and Long Hours on Wall Street”,

The

New

York

Times,

17

jun.

2015.

Disponível

em:

[< www.nytimes.com/2015/06/02/business/dealbook/reflections-on-stress-and-long-](http://www.nytimes.com/2015/06/02/business/dealbook/reflections-on-stress-and-long-hours-on-wall-street.html)

[hours-on-wall-street.html > . Acesso em: 18 jul. 2018.](http://www.nytimes.com/2015/06/02/business/dealbook/reflections-on-stress-and-long-hours-on-wall-street.html)

123 Tom Pedulla, “Giants’ Jason Pierre-Paul Should Be Able to Overcome Loss of

Finger, Former Players Say”, The New York Times, 9 jul. 2015. Disponível em:

[< www.nytimes.com/2015/07/10/sports/football/giants-jason-pierre-paul-should-](http://www.nytimes.com/2015/07/10/sports/football/giants-jason-pierre-paul-should-be-able-to-overcome-loss-of-finger-former-players-say.html)

[be-able-to-overcome-loss-of-finger-former-players-say.html > . Acesso em: 18 jul.](http://www.nytimes.com/2015/07/10/sports/football/giants-jason-pierre-paul-should-be-able-to-overcome-loss-of-finger-former-players-say.html)

2018.

124

Ver

Amazon,

“Leadership

Principles”.

Disponível

em:

<www.amazon.jobs/principles>. Acesso em: 18 jul. 2018. Doravante citado como Amazon, “Leadership Principles”.

125 Idem.

126 Jodi Kantor e David Streitfeld, “Inside Amazon: Wrestling Big Ideas in a Bruising

Workplace”, The New York Times, 15 ago. 2015. Disponível em:

<[www.nytimes.com/2015/08/16/technology/inside-amazon-wrestling-big-ideas-in-](http://www.nytimes.com/2015/08/16/technology/inside-amazon-wrestling-big-ideas-in-a-bruising-workplace.html)

[a-bruising-workplace.html](http://www.nytimes.com/2015/08/16/technology/inside-amazon-wrestling-big-ideas-in-a-bruising-workplace.html)>. Acesso em: 18 jul. 2018. Daqui em diante, citado como

Kantor e Streitfeld, “Inside Amazon”.

127 Idem.

128 Ver, por exemplo, David Auerbach, “I’ve Worked Insanely Demanding Tech Jobs

— and I Really Doubt Amazon Is Much Worse Than Google — or Even Microsoft”,

Slate,

17

ago.

2015,

disponível

em:

< www.slate.com/articles/technology/bitwise/2015/08/amazon_abuse_of_white_collar_workers_i_worked_at_microsoft_and_google_and

Anne Weisberg, “The Workplace Culture That Flying Nannies Won’t Fix”, The

New

York

Times,

24

ago.

2015,

disponível

em:

< [www.nytimes.com/2015/08/24/opinion/the-workplace-culture-that-flying-](http://www.nytimes.com/2015/08/24/opinion/the-workplace-culture-that-flying-nannies-wont-fix.html?mcubz=0)

[nannies-wont-fix.html?mcubz=0](http://www.nytimes.com/2015/08/24/opinion/the-workplace-culture-that-flying-nannies-wont-fix.html?mcubz=0) >; “Depiction of Amazon Stirs a Debate About Work Culture”, The New York Times, 18 ago. 2015. Disponível em:

< [www.nytimes.com/2015/08/19/technology/amazon-workplace-reactions-](http://www.nytimes.com/2015/08/19/technology/amazon-workplace-reactions-comments.html)

[comments.html](http://www.nytimes.com/2015/08/19/technology/amazon-workplace-reactions-comments.html) > . Acessos em: 18 jul. 2018.

129 A linguagem da competição entre trabalhadores muda de empresa para empresa e

também com o tempo. As frases mencionadas são, principalmente, da Amazon. No

entanto, as empresas norte-americanas estão constantemente lançando seus

administradores uns contra os outros, em todos os níveis de hierarquia, promovendo

os melhores e suprimindo os piores. Na década de 1990, a GE já

empregava o método

da curva de vitalidade, internamente chamado de ranking and yanking. Herman

Aguinis e Charles A. Pierce, “Enhancing the Relevance of Organizational Behavior

by Embracing Performance Management Research”, Journal of Organizational

Behavior 29, n. 1 (jan. 2008), p. 142. A Microsoft adotava um sistema análogo, que

chamava de stack ranking, na década de 2000. Ver Margaret Heffernan, “Lose the

Competition”, RSA Journal 160, n. 5558 (2014), p. 42. E a Netflix aplica o keeper test.

Ver Netflix, “Netflix Culture”. Disponível em: < <https://jobs.netflix.com/culture> > .

Acesso em: 18 jul. 2018.

Embora algumas dessas práticas tenham caído em descrédito por serem aviltantes

ou por criarem incentivos perversos (evitar correr riscos no trabalho ou prejudicar

colegas em vez de apoiá-los), a ideia básica de separar o joio do trigo na avaliação de

desempenho dos trabalhadores de elite necessariamente perdura.

130 Numa pesquisa recente com líderes corporativos seniores, quase todos os

participantes diagnosticaram sintomas de exaustão na vida deles próprios, e um terço

deles disseram que essa exaustão era extrema. Ver Leslie Kwoh, “When the CEO

Burns Out: Job Fatigue Catches Up to Some Executives Amid Mounting

Expectations”, The Wall Street Journal, 7 mai. 2013. Disponível em:

< www.wsj.com/articles/SB10001424127887323687604578469124008524696 > .

Ver também Tony Schwartz e Christine Porath, “Why You Hate Work”, The New

York

Times,

30

maio

2014.

Disponível

em:

< [www.nytimes.com/2014/06/01/opinion/sunday/why-you-hate-work.html?](http://www.nytimes.com/2014/06/01/opinion/sunday/why-you-hate-work.html?mcubz=0&r=0)

[mcubz=0&r=0](http://www.nytimes.com/2014/06/01/opinion/sunday/why-you-hate-work.html?mcubz=0&r=0) > . Acesso em: 18 jul. 2018.

131 Kantor e Streitfeld, “Inside Amazon”.

132 Reed Abelson, “A Survey of Wall St. Finds Women Disheartened”, The New York

Times, 26 jul. 2001. Disponível em:

< [www.nytimes.com/2001/07/26/business/a-](http://www.nytimes.com/2001/07/26/business/a-survey-of-wall-st-finds-women-disheartened.html)

[survey-of-wall-st-finds-women-disheartened.html](http://www.nytimes.com/2001/07/26/business/a-survey-of-wall-st-finds-women-disheartened.html) > . Acesso em: 18 jul. 2018.

133 Hochschild, The Time Bind, p. 56.

134 Ver, por exemplo, Brigid Schulte, Overwhelmed: Work, Love, and Play When No

One Has the Time (Nova York: Farrar, Straus & Giroux, 2014).

135 Hewlett e Luce, “Extreme Jobs”.

136 Ver John Thornhill, “A Universal Basic Income Is an Old Idea

with Modern

Appeal”,

Financial

Times,

14

mar.

2016.

Disponível

em:

< www.ft.com/content/a9758f1a-e9c0-11e5-888e-2eadd5fbc4a4 > .

Acesso em: 18

jul. 2018.

137 Larry Kramer, “From the Dean”, Stanford Lawyer 77 (outono de 2007). Disponível

em:

< <https://law.stanford.edu/stanford-lawyer/articles/from-the-dean-15/> > .

Acesso em: 18 jul. 2018.

Capítulo 3: A guerra de classes iminente

1 Ver, por exemplo, Alan Hunt, Governance of the Consuming Passions: A History of

Sumptuary Law (Basingstoke, Reino Unido: Macmillan, 1996).

2 Os pobres eram exceção a essa regra, mesmo em meados do século XX — na verdade,

mais naquela época do que hoje. Para mais informação sobre a história recente da

pobreza nos Estados Unidos, ver Capítulo 4.

3 Ver “The Grateful Dead: Making the Scene in Palo Alto”, Palo Alto History.

Disponível em: < www.paloaltohistory.org/the-grateful-dead.php > . Acesso em: 18

jul. 2018.

4 Ver, por exemplo, “Crow’s Nest East”, The Concert Database, disponível em:

<<http://theconcertdatabase.com/venues/crows-nest-east>> . Acesso em: 18 jul. 2018.

5 Em 1960, a renda média familiar em St. Clair Shores era cerca de um sétimo menor do

que a de Palo Alto, e o preço médio das casas em St. Clair Shores era de um terço a

menos à metade dos preços de Palo Alto. Para a renda, ver U.S. Census Bureau,

“General Social and Economic Characteristics: Michigan”, in 1960 Census of

Population,

p.

182,

Quadro

33.

Disponível

em:

<[www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/population-volume-](http://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/population-volume-1/37722966v1p24ch4.pdf)

[1/37722966v1p24ch4.pdf](http://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/population-volume-1/37722966v1p24ch4.pdf)> . Ver também U.S. Census Bureau, “General Social and

Economic Characteristics: California”, in 1960 Census of Population,

p. 224, Quadro

33.

Disponível

em:

[www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/population-volume-1/vol-](http://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/population-volume-1/vol-01-06-f.pdf)

[01-06-f.pdf](http://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/population-volume-1/vol-01-06-f.pdf)>. Para o preço das casas, o um terço vem do U.S. Census Bureau. Ver

U.S. Census Bureau, “Michigan”, in 1960 Census of Housing, p. 6, Quadro 1.

Disponível

em:

[https://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/housing-volume-](https://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/housing-volume-1/41962442v1p5ch2.pdf)

[1/41962442v1p5ch2.pdf](https://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/housing-volume-1/41962442v1p5ch2.pdf)>; e U.S. Census Bureau, “California”, in 1960 Census of Housing,

p.

5,

Quadro

1,

disponível

em:

[https://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/housing-volume-](https://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/housing-volume-1/41962442v1p2ch4.pdf)

[1/41962442v1p2ch4.pdf](https://www2.census.gov/library/publications/decennial/1960/housing-volume-1/41962442v1p2ch4.pdf)>. A referência à metade do preço vem da comparação dos preços médios de 62 casas de Palo Alto anunciadas para venda no San Francisco

Chronicle em 1960 e do preço médio de sessenta casas em St. Clair

Shores anunciadas

para venda no Detroit Free Press no mesmo ano.

6 Brian Edwards, University Architecture (Milton Park, Reino Unido: Taylor & Francis,

2014), p. 19.

7 “Groundbreaking Today: 750 Apartments in Shores Project”, Detroit Free Press, 31 jul.

1962, A3; e Proctor Homer Warren, Inc., “With Every Great Apartment and Sky

House, We’ll Throw in a Great Lake Free”, anúncio no Detroit Free Press, 19 nov.

1970.

8 Bill Bishop, The Big Sort: Why the Clustering of Like-Minded America Is Tearing Us

Apart (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2008), p. 130. Doravante citado como

Bishop, The Big Sort. Ver também Christopher Berry e Edward Glaeser, “The

Divergence of Human Capital Levels Across Cities”, Papers in Regional Science 84, n.

3 (2005), pp. 407-44. Disponível em: <www.nber.org/papers/w11617>. Acesso em:

26 jul. 2018. Doravante citado como Berry e Glaeser, “The Divergence of Human

Capital”.

9 Ver também Berry e Glaeser, “The Divergence of Human Capital”.

10 Em 1965, os norte-americanos compraram 90,7% de seus carros dessas companhias.

Ver Gráfico B: Participação de cada montadora no total da indústria automobilística

norte-americana 1961-2014, em Joel Cutcher-Gershenfeld, Dan Brooks e Martin

Mulloy, The Decline and Resurgence of the U.S. Auto Industry (Washington, D.C.:

Economic Policy Institute, 2015). Disponível em: <[www.epi.org/publication/the-](http://www.epi.org/publication/the-decline-and-resurgence-of-the-u-s-auto-industry/)

[decline-and-resurgence-of-the-u-s-auto-industry/](http://www.epi.org/publication/the-decline-and-resurgence-of-the-u-s-auto-industry/)> . Acesso em: 18 jul. 2018. O

Corvette, da General Motors, vendido por cerca de 3 mil dólares em 1956. Ver

Richard Prince, Corvette Buyers Guide, 1953-1967 (Minneapolis: Motorbooks

International, 2002), p. 39. Ver também “How Much Cars Cost in the 60s”, The

People History. Disponível em: <www.thepeoplehistory.com/60scars.html> . Acesso em: 7 out. 2018.

11

Ver

Sears,

“Kenmore

Chronology”.

Disponível

em:

<www.searsarchives.com/brands/detail/kenmore/1950s.htm> ; Chris

Isidore,

“Here’s What’s Killing Sears”, CNN, 12 fev. 2018. Disponível em:

<https://money.cnn.com/2018/02/12/news/companies/sears->

downfall/index.html.

Acessos em: 29 jan. 2019.

12 Ver Amy Glasmeier, *Manufacturing Time: Global Competition in the Watch*

Industry, 1795-2000 (Nova York: Guilford Press, 2000), pp. 189-192;

“Corporations: Watches for an Impulse”, *Time*, 15 mar. 1963.

Disponível em:

<<http://content.time.com/time/magazine/article/0,9171,870225,00.html>> . Acesso em: 19 nov. 2018; Timex, “Every Third Watch Sold Is a Timex”, anúncio, *Life*, 7 dez.

1959.

13 “Deixe-me lhe contar sobre os muito ricos”, escreveu Fitzgerald em 1924. “Eles são

diferentes de mim e de você. Eles têm e aproveitam isso desde cedo, o que faz alguma

coisa com eles, torna-os suaves onde somos duros, céticos onde somos confiantes, de

um modo que, a menos que você tenha nascido rico, é muito difícil entender. Eles

acham, do fundo do coração, que são melhores que nós porque temos de descobrir as

compensações e os refúgios da vida por nós mesmos. Até quando eles penetram

profundamente em nosso mundo ou mergulham dentro de nós, continuam pensando

que são melhores que nós. Eles são diferentes.” F. Scott Fitzgerald, “The Rich Boy”, in

The Rich Boy (Londres: Hesperus Press Limited, 2003), p. 3. Doze anos depois,

Hemingway publicava “The Snows of Kilimanjaro” [As neves do Kilimanjaro] na

Esquire. “Os ricos eram chatos e bebiam demais, ou jogavam gamão sem parar. Eram

chatos e repetitivos. Ele lembrava o coitado do Scott Fitzgerald e sua admiração

romântica por eles e como uma vez ele começou um conto em que diz: ‘Os muito

ricos são diferentes de mim e de você.’ E como alguém tinha dito a Scott, sim, eles têm

mais dinheiro. Mas isso não tinha graça para Scott. Ele achava que eram uma raça

glamorosa especial, e, quando descobriu que não eram, isso o arruinou tanto quanto

qualquer outra coisa que o arruinasse.” Ernest Hemingway, “The Snows of

Kilimanjaro”, Esquire, agosto 1936, p. 200.

14 Ver Capítulo 4.

15 Ver Murray, *Coming Apart*, p. 62. Ver também Christine Schwartz e Robert Mare,

“Trends in Educational Assortative Marriage from 1940 to 2003”, *Demography* 42, n.

4 (nov. 2005), pp. 629-60 (informando que as duas partes têm dezesseis ou mais anos

de escolarização em 3,95% dos casados em 1960 e em 18,02% dos casados em 2000).

16 Ver Capítulo 5.

17 Ver “Spin to Separate: Sweating on Purpose Is Becoming an Elite Phenomenon”, *The*

Economist, 1o ago. 2015. Disponível em: <[www.economist.com/news/united-](http://www.economist.com/news/united-states/21660170-sweating-purpose-becoming-elite-phenomenon-spin-separate)

[states/21660170-sweating-purpose-becoming-elite-phenomenon-spin-separate](http://www.economist.com/news/united-states/21660170-sweating-purpose-becoming-elite-phenomenon-spin-separate)>.

Acesso em: 19 jul. 2018.

18 Ver Caryle Murphy, “The Most and Least Educated U.S. Religious Groups”, Pew

Research Center, 4 nov. 2016. Disponível em:

< [www.pewresearch.org/fact-](http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/11/04/the-most-and-least-educated-u-s-religious-groups/)

[tank/2016/11/04/the-most-and-least-educated-u-s-religious-groups/](http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/11/04/the-most-and-least-educated-u-s-religious-groups/)
> . Doravante

citado como Murphy, “The Most and Least Educated U.S. Religious Groups”. David

Masci, “How Income Varies Among U.S. Religious Groups”, Pew Research Center,

11

out.

2016.

Disponível

em:

< [http://www.pewresearch.org/fact-](http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/10/11/how-income-varies-among-u-s-religious-groups/)

[tank/2016/10/11/how-income-varies-among-u-s-religious-groups/](http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/10/11/how-income-varies-among-u-s-religious-groups/)> .

Doravante

citado como Masci, “How Income Varies Among U.S. Religious Groups”. Acessos

em: 19 jul. 2018.

19 Ver David Leonhardt, “In One America, Guns and Diet. In the Other, Cameras and

‘Zoolander’”, The New York Times, 18 ago. 2014. Disponível em:

< www.nytimes.com/2014/08/19/upshot/inequality-and-web-search-trends.html > .

Acesso em: 19 jul. 2018.

20 A renda domiciliar média em Palo Alto e St. Clair Shores, para o período 2012-2016,

era de 137.043 dólares e 54.590 dólares, respectivamente. Ver U.S. Census Bureau,

American Community Survey 5-Year Estimates 2012-2016, Selected Economic

Characteristics, St. Clair Shores, Michigan, e Palo Alto, Califórnia. Segundo o U.S.

Census Bureau, o preço médio das casas em Palo Alto e St. Clair Shores para o

período 2012-2016 era de 1.702.100 dólares e 102.400 dólares, respectivamente.

U.S. Census Bureau, American Community Survey 5-Year Estimates 2012-2016,

Selected Housing Characteristics, St. Clair Shores, Michigan, e Palo Alto, Califórnia.

Segundo a imobiliária Zillow, o preço médio das casas em Palo Alto e St. Clair Shores

em julho de 2018 era de 2.709.700 dólares e 132 mil dólares, respectivamente. Ver

“Palo

Alto

Real

Estate”,

Zillow,

disponível

em:

[www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-](http://www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-CA/26374_rid/37.375477,-21.949273,37.053944,-122.191315_rect/11_zm/)

[CA/26374_rid/37.375477,-21.949273,37.053944,-122.191315_rect/11_zm/](http://www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-CA/26374_rid/37.375477,-21.949273,37.053944,-122.191315_rect/11_zm/)

>; e

“St.

Clair

Shores

Real

Estate”,

Zillow,

disponível

em:

[www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-](http://www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-CA/26374_rid/37.375477,-121.949273,37.053944,-122.191315_rect/11_zm/)

[CA/26374_rid/37.375477,-121.949273,37.053944,-122.191315_rect/11_zm/](http://www.zillow.com/homes/for_sale/Palo-Alto-CA/26374_rid/37.375477,-121.949273,37.053944,-122.191315_rect/11_zm/)

> .

E, segundo a imobiliária Realtor, o preço médio de casas à venda em Palo Alto e St.

Clair Shores em julho de 2018 era de 2,4 milhões de dólares e 150 mil dólares,

respectivamente. Ver “Palo Alto, CA Real Estate & Homes for Sale”, Realtor.com.

“St. Clair Shores, MI Real Estate & Homes for Sale”, Realtor.com. Disponível em:

www.realtor.com/realestateandhomes-search/Saint-Clair-Shores_MI > .

Acessos

em: 19 jul. 2018.

21 Ver U.S. Census Bureau, American Community Survey 5-Year Estimates 2012-

2016, Educational Attainment, St. Clair Shores, Michigan, e Palo Alto, Califórnia.

22 Bishop, The Big Sort, p. 132.

23 Ver Dora L. Costa e Matthew E. Kahn, “Power Couples: Changes in the Locational

Choice of the College Educated, 1940-1990”, Quarterly Journal of Economics 115, n.

4 (nov. 2000), pp. 1287-315. A partir daqui, citado como Costa e Kahn, “Power

Couples”. Surgem tendências similares no âmbito internacional. Em todo o planeta,

cerca de um quarto das pessoas com dois anos ou mais de faculdade mora nas cem

maiores cidades do mundo. A proporção de moradores dessas cidades com essa

instrução é o dobro da proporção que se verifica no mundo todo e tornou-se um sexto

maior (de 18% a 21%) apenas no período de 2005 a 2014. Ver Emily Badger, “A

Quarter of the World’s Most Educated People Live in the 100 Largest Cities”, The

Washington

Post,

18

jul.

2014.

Disponível

em:

<[www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2014/07/18/a-quarter-](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2014/07/18/a-quarter-of-the-worlds-)

[most-educated-people-live-in-the-100-largest-cities/](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2014/07/18/a-quarter-of-the-worlds-most-educated-people-live-in-the-100-largest-cities/)

utm_term=.2e8e2e0ce30c>; e Ugne Saltenyte, “One Quarter of the World’s Educated Population Resides in Just

100 Cities”, Euromonitor International, 15 jul. 2014.

24 Ver Murray, *Coming Apart*, pp. 78, 82, 87 e Apêndice B. Ver também Charles

Murray, “Charles Murray, Author of *Coming Apart*, Examines Demographic Shifts

in *This New Decade*”, *Debate This Book*, 25 abr. 2013. Disponível em:

<[http://debatethisbook.com/2013/04/25/charles-murray-author-of-coming-apart-](http://debatethisbook.com/2013/04/25/charles-murray-author-of-coming-apart-examines-demographic-shifts-in-this-new-decade/)

[examines-demographic-shifts-in-this-new-decade/](http://debatethisbook.com/2013/04/25/charles-murray-author-of-coming-apart-examines-demographic-shifts-in-this-new-decade/)>. Acesso em: 19 jul. 2018.

25 Uma pesquisa longitudinal baseada em dados do período 1979-1996 concluiu que

19,2% dos adultos jovens com ensino médio se mudavam dentro do estado, enquanto

36,6% dos que tinham faculdade e 45% dos que tinham mais que faculdade

migravam para outro estado. Ver Yolanda K. Kodrzycki, “Migration of Recent

College Graduates: Evidence from the National Longitudinal Survey of Youth”, *New*

England Economic Review, jan.-fev. 2001, p. 15. Ver também Costa e Kahn, “Power

Couples”; Bishop, *The Big Sort*.

26 Ver Costa e Kahn, “Power Couples”; Bishop, *The Big Sort*, pp. 130-3.

27 Ver, por exemplo, Janelle Jones, “The Racial Wealth Gap: How African-Americans

Have Been Shortchanged out of the Materials to Build Wealth”, *Economic Policy*

Institute, 13 fev. 2017. Disponível em: <[https://www.epi.org/blog/the-racial-](https://www.epi.org/blog/the-racial-wealth-gap-how-african-americans-have-been-shortchanged-out-of-the-materials-to-build-wealth/)

[wealth-gap-how-african-americans-have-been-shortchanged-out-of-the-materials-to-](https://www.epi.org/blog/the-racial-wealth-gap-how-african-americans-have-been-shortchanged-out-of-the-materials-to-build-wealth/)

[build-wealth/](https://www.epi.org/blog/the-racial-wealth-gap-how-african-americans-have-been-shortchanged-out-of-the-materials-to-build-wealth/)> . Acesso em: 19 jul. 2018.

28 Em 1960, 34,5% dos afro-americanos tinham casa própria, por exemplo; hoje, 34,9%

das famílias de baixa renda têm casa própria. Ver U.S. Census Bureau, Censo

Habitacional, “Historical Census of Housing Tables: Ownership Rates”. Felipe

Chacon, “The Home Ownership Gap Is on the Wane”, Trulia, 10 ago. 2017,

disponível em: <www.trulia.com/research/homeownership-gap/> .

Em 1970, a taxa de desemprego para afro-americanos era de 9,2%; em 2017, a

taxa de desemprego para norte-americanos de baixa renda era de 13%. Ver Robert

W. Fairlie e William A. Sundstrom, “The Racial Unemployment Gap in Long-Run

Perspective”, American Economic Review 87, n. 2 (maio 1997). Disponível em:

<[www.jstor.org/stable/2950936?](http://www.jstor.org/stable/2950936?seq=1#metadata_info_tab_contents)
[seq=1#metadata_info_tab_contents](http://www.jstor.org/stable/2950936?seq=1#metadata_info_tab_contents)>; Janet L.

Yellen, “Addressing Workforce Development Challenges in Low-Income

Communities”, Federal Reserve Bank, 28 mar. 2017. Disponível em:

<www.federalreserve.gov/newsevents/speech/yellen20170328a.htm> .

29 Ver Becky Pettit e Bruce Western, “Mass Imprisonment and the Life Course: Race

and Class Inequality in U.S. Incarceration”, American Sociological Review 69, n. 2

(abr. 2004), p. 162.

30 Benjamin Disraeli, Sybil, or The Two Nations (Londres: Henry Colburn, 1845), p.

149.

31 Ver, por exemplo, Christopher Hayes, Twilight of the Elites: America After

Meritocracy (Nova York: Broadway Books, 2012), doravante citado como Hayes,

Twilight of the Elites; e Jacob Hacker, The Great Risk Shift (Oxford: Oxford

University Press, 2006), daqui em diante citado como Hacker, The Great Risk Shift.

32 Ver, por exemplo, Joseph E. Stiglitz, The Price of Inequality (Nova York: W. W.

Norton, 2012).

33 Ver Capítulo 7.

34 Andrew Carnegie, “The Gospel of Wealth”, in The Gospel of Wealth and Other

Timely Essays (Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University

Press, 1962 [publicado originalmente pela Century Company, Nova York, 1900]), p.

14.

35 Ver Robert Dahl, Democracy in the United States: Promise and Performance

(Skokie, Illinois: Rand McNally, 1972), p. 309.

36 Robert Dahl, Polyarchy: Participation and Opposition (New Haven, Connecticut:

Yale University Press, 1971), p. 1. A formulação geral exige muita complementação.

Por um lado, a simples contagem de votos — mesmo quando todos os votos têm o

mesmo peso — não pode sustentar por si mesma uma democracia. As pesquisas de

opinião deveriam incluir preferências dos cidadãos, mas sem instituições

democráticas — partidos políticos, campanhas, debates e imprensa política — as

urnas simplesmente equilibram preferências particulares. Não podem sustentar ou

orientar uma escolha coletiva. Por outro lado, os processos de comprometimento

coletivo que a democracia exige necessariamente permitem que alguns cidadãos —

privilegiados, ou apenas qualificados ou confiáveis e, portanto, extraordinariamente

persuasivos — exerçam influência muito maior sobre os assuntos públicos do que

outros (ainda que todos os votos tenham o mesmo valor e, logo, mantenham o mesmo

impacto direto nas eleições). Assim, os mesmos processos necessários à política para

sustentar as escolhas coletivas sabotam a igualdade individual. Quase todos os mais

intrincados enigmas no pensamento democrático acabam remetendo a esse dilema.

Para a diferença entre influência e impacto sobre decisões democráticas, ver Ronald

Dworkin, “What Is Equality? Part 3: The Place of Liberty”, Iowa Law Review 73, n. 1

(out. 1987), pp. 1-50.

37 O 1% mais rico dos norte-americanos é responsável por mais da metade das doações

de campanha (o quartil mais rico responde por cerca de um terço).
Martin Gilens,

Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America

(Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press, 2012), p. 242
(citando Lynda

Powell e dados da Congressional Campaign Study, sem referência específica).

Doravante citado como Gilens, *Affluence and Influence*. Em 1990, o quartil mais rico

respondia por cerca de três quartos das contribuições de campanha. O quintil mais

pobre respondia por apenas um quinto das contribuições. Ver Sidney Verba, Kay

Lehman Schlozman e Michael Brady, *Voice and Equality: Civic Voluntarism in*

American Politics (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1995), p.

194. Ver também Henry E. Brady, Sidney Verba e Kay Lehman Schlozman, “Beyond

SES: A Resource Model of Political Participation”, *American Political Science Review*

89, n. 2 (jun. 1995), pp. 271-84, e Larry Bartels, *Unequal Democracy: The Political*

Economy of the New Gilded Age (Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press,

2008). Doravante citado como Bartels, *Unequal Democracy*.

38 Vinte delas apoiavam democratas e 138 apoiavam republicanos.

Ver Nicholas

Confessore, Sarah Cohen e Karen Yourish, “The Families Funding the 2016

Presidential Election”, The New York Times, 10 out. 2015. Disponível em:

[www.nytimes.com/interactive/2015/10/11/us/politics/2016-presidential-](http://www.nytimes.com/interactive/2015/10/11/us/politics/2016-presidential-election-super-pac-donors.html?r=0)

[election-super-pac-donors.html?r=0](http://www.nytimes.com/interactive/2015/10/11/us/politics/2016-presidential-election-super-pac-donors.html?r=0) > . Acesso em: 19 jul. 2018.

39 Ver Jane Mayer, Dark Money: The Hidden History of the Billionaires Behind the Rise

of the Radical Right (Nova York: Doubleday, 2016). Divulgando suas intenções, os

irmãos Koch puderam usar seu dinheiro para exercer influência muito antes de

gastar o primeiro dólar. Ver Matea Gold, “Koch-Backed Network Aims to Spend

Nearly \$1 Billion on 2016 Elections”, The Washington Post, 26 jan. 2015, e

posteriormente

“Correction”.

Disponível

em:

[www.washingtonpost.com/politics/koch-backed-network-aims-to-spend-nearly-1-](http://www.washingtonpost.com/politics/koch-backed-network-aims-to-spend-nearly-1-billion-on-2016-elections/2015/01/26/77a44654-a513-11e4-a06b-9df2002b86a0_story.html)

[billion-on-2016-elections/2015/01/26/77a44654-a513-11e4-a06b-](http://www.washingtonpost.com/politics/koch-backed-network-aims-to-spend-nearly-1-billion-on-2016-elections/2015/01/26/77a44654-a513-11e4-a06b-9df2002b86a0_story.html)

[9df2002b86a0_story.html](http://www.washingtonpost.com/politics/koch-backed-network-aims-to-spend-nearly-1-billion-on-2016-elections/2015/01/26/77a44654-a513-11e4-a06b-9df2002b86a0_story.html) > . Bilionários progressistas também gastam suntuosamente.

Tom Steyer pretendia gastar mais de 100 milhões de dólares nas eleições

parlamentares de 2018. Ver Edward-Isaac Dove, “Tom Steyer’s \$110 million Plan

to Redefine the Democrats”, Politico, 31 jul. 2018, disponível em:

[www.politico.com/story/2018/07/31/steyer-democrats-millions-midterms-](http://www.politico.com/story/2018/07/31/steyer-democrats-millions-midterms-751245)

[751245](http://www.politico.com/story/2018/07/31/steyer-democrats-millions-midterms-751245) > . Acessos em: 1o ago. 2018.

40 Enquanto em 1981 havia cerca de 7,5 mil lobistas registrados em Washington, hoje

eles são cerca de 13 mil. Ver Matthew P. Drennan, *Income Inequality: Why It*

Matters and Why Most Economists Didn’t Notice (New Haven, Connecticut: Yale

University Press, 2016), p. 31. Doravante citado como Drennan, *Income Inequality*.

Drennan menciona Lee Drutman, “The Business of America Is Lobbying: The

Expansion of Corporate Political Activity and the Future of American Pluralism”

(dissertação de ph.D., University of California, Berkeley, 2010), p. 141. Disponível

em:

<https://cloudfront.escholarship.org/dist/prd/content/qt1mh761v2/qt1mh761v2.pdf>

[t=mtgaay](https://cloudfront.escholarship.org/dist/prd/content/qt1mh761v2/qt1mh761v2.pdf) > .

41 Ver Lee Drutman, *The Business of America Is Lobbying: How Corporations Became*

Politicized and Politics Became More Corporate (Oxford: Oxford University Press,

2015), p. 8. Doravante citado como Drutman, *The Business of America Is Lobbying*.

42 Ver Jeffrey Milyo, David Primo e Timothy Groseclose, “Corporate PAC Campaign

Contributions in Perspective”, Business and Politics 2, n. 1 (2000), p. 83.

43 Ver Drutman, The Business of America Is Lobbying, pp. 11-2.

44 Ver Marianne Bertrand et al., “Tax-Exempt Lobbying: Corporate Philanthropy as a

Tool for Political Influence”, NBER, Working Paper n. 24451 (mar. 2018).

Disponível em: < www.nber.org/papers/w24451 > . Acesso em: 20 jul. 2018.

45 Ver, por exemplo, Motoko Rich, “A Walmart Fortune, Spreading Charter Schools”,

The

New

York

Times,

25

abr.

2014,

disponível

em:

< [www.nytimes.com/2014/04/26/us/a-walmart-fortune-spreading-charter-](http://www.nytimes.com/2014/04/26/us/a-walmart-fortune-spreading-charter-schools.html)

[schools.html](http://www.nytimes.com/2014/04/26/us/a-walmart-fortune-spreading-charter-schools.html) > . Acesso em: 20 jul. 2018; Valerie Strauss, “The ‘Walmartization’ of Public Education”, The Washington Post, 17 mar. 2016, disponível em:

< www.washingtonpost.com/news/answer-sheet/wp/2016/03/17/the-

walmartization-of-public-education/?utm_term=.01a53a2035db >, acesso em: 20

jul. 2018. Para mais informação sobre filantropia como forma de poder político, ver,

por exemplo, Iain Hay e Samantha Muller, “Questioning Generosity in the Golden

Age of Philanthropy”, *Progress in Human Geography* 38, n. 5 (2014), pp. 635-53;

Lenore Ealy, “The Intellectual Crisis in Philanthropy”, *Society* 51, n. 1 (fev. 2014):

pp. 87-96; Kenneth Saltman, “From Carnegie to Gates: The Bill and Melinda Gates

Foundation and the Venture Philanthropy Agenda for Public Education”, in *The*

Gates Foundation and the Future of U.S. “Public” Schools, Philip Kovacs (org.) (Nova

York: Taylor & Francis, 2011), pp. 1-20; Robin Rogers, “Why Philanthro-

Policymaking Matters”, *Society* 48, n. 5 (set. 2011): pp. 376-81; Ben Williamson,

“Mediators and Mobilizers of Curriculum Reform: Education Policy Experts of the

Third Sector”, documento apresentado na University of Stirling School of Education,

5 dez. 2012; Georgia Levenson Keohane, *Social Entrepreneurship for the 21st*

Century: Innovation Across the Nonprofit, Private, and Public Sectors (Nova York:

McGraw Hill Education, 2013); e Amy Brown, “Philanthrocapitalism: Race,

Political Spectacle, and the Marketplace of Beneficence in a New York City School”,

in What's Race Got to Do with It? How Current School Reform Policy Maintains

Racial and Economic Inequality (Nova York: Peter Lang, 2015), pp. 147-66.

46 Ver, por exemplo, Nicholas Confessore e Jonathan Martin, “G.O.P. Race Starts in

Lavish Haunts of Rich Donors”, The New York Times, 28 fev. 2015. Disponível em:

< [www.nytimes.com/2015/03/01/us/politics/gop-race-starts-in-lavish-haunts-of-](http://www.nytimes.com/2015/03/01/us/politics/gop-race-starts-in-lavish-haunts-of-rich-donors.html)

[rich-donors.html](http://www.nytimes.com/2015/03/01/us/politics/gop-race-starts-in-lavish-haunts-of-rich-donors.html) > . acesso em: 20 jul. 2018.

47 Ver Ezra Klein, “The Most Depressing Graphic for Members of Congress”, The

Washington Post, 14 jan. 2013. Doravante citado como Klein, “The Most Depressing

Graphic”.

48 Idem.

49 Ver, por exemplo, David Jolly, entrevista concedida a Norah O'Donnell, “Dialing for

Dollars”, 60 Minutes, CBS, 24 abr. 2016.

50 Ver James Hohmann, “The Daily 202: Mick Mulvaney’s Confession Highlights the

Corrosive Influence of Money in Politics”, PowerPost (blog), The Washington Post, 25

abr.

2018.

Disponível

em:

< www.washingtonpost.com/news/powerpost/paloma/

daily-202/2018/04/25/daily-

202-mick-mulvaney-s-confession-highlights-the-corrosive-influence-of-money-in-

politics/5adfea2230fb043711926869/? utm_term = .0bf524639cc0 > .
Acesso em: 20

jul. 2018.

51 Ver Richard Hall e Alan Deardorff, “Lobbying as Legislative Subsidy”, American

Political Science Review 100, n. 1 (fev. 2006): pp. 69-84. Para o lobby em geral, ver

Beth Leech, “Lobbying and Interest Group Advocacy”, in The Oxford Handbook of

the American Congress, Frances Lee e Eric Schickler (orgs.) (Nova York: Oxford

University Press, 2011); e Beth Leech, “Lobbying and Influence”, in The Oxford

Handbook of American Political Parties and Interest Groups, Jeffrey Berry e L. Sandy

Maisel (orgs.) (Nova York: Oxford University Press, 2010). Ver também Anthony

Nownes, Total Lobbying: What Lobbyists Want (and How They Try to Get It) (Nova

York: Cambridge University Press, 2006).

52 Motoko Rich, “A Walmart Fortune, Spreading Charter Schools”, The New York

Times, 25 abr. 2014, disponível em:
< [www.nytimes.com/2014/04/26/us/a-walmart-](http://www.nytimes.com/2014/04/26/us/a-walmart-fortune-spreading-charter-schools.html)

[fortune-spreading-charter-schools.html](http://www.nytimes.com/2014/04/26/us/a-walmart-fortune-spreading-charter-schools.html) > . Da mesma forma, a convicção de que as

escolas pequenas incentivam a competição levou a Fundação Gates a criar mais de

trezentas escolas pequenas na cidade de Nova York em uma década.
Ver Jessica

Shiller, “City Prep: A Culture of Care in an Era of Data-Driven Reform”, in Critical

Small Schools: Beyond Privatization in New York City Urban Educational Reform,

Maria Hantzopoulos e Alia Tyner-Mullings (orgs.) (Charlotte, Carolina do Norte:

Information Age Publishing, 2012), p. 4.

Exemplos semelhantes se multiplicam interminavelmente. Em Illinois, em tempos

recentes, um candidato de fortes tendências antissindicais desbancou um governador

em exercício com a doação de apenas dez pessoas, mas equivalente a toda a verba de

campanha do governador, e uma só família contribuiu com uma quantia maior do

que o total recebido pelo governador de 244 organizações trabalhistas. O novo

governador eleito implantou de imediato uma agenda agressivamente antissindical.

Ver Nicholas Confessore, “A Wealthy Governor and His Friends Are Remaking

Illinois”,

The

New

York

Times,

nov.

2015.

Disponível

em:

[www.nytimes.com/2015/11/30/us/politics/illinois-campaign-money-bruce-](http://www.nytimes.com/2015/11/30/us/politics/illinois-campaign-money-bruce-rauner.html)

[rauner.html](http://www.nytimes.com/2015/11/30/us/politics/illinois-campaign-money-bruce-rauner.html) > . Acessos em: 20 jul. 2018.

53 Ver, por exemplo, Edward Wyatt e Eric Lichtblau, “A Finance Overhaul Fight

Draws a Swarm of Lobbyists”, The New York Times, 19 abr. 2010, disponível em:

www.nytimes.com/2010/04/20/business/20derivatives.html > , acesso em: 26 de jul. de 2018; e Binyamin Appelbaum e Eric Lichtblau, “Banks Lobbying Against

Derivatives Trading Ban”, The New York Times, 9 mai. 2010, disponível em:

www.nytimes.com/2010/05/10/business/10lobby.html > , acesso em: 26 jul. 2018.

A iniciativa deu frutos, e as propostas de proibição total de certas formas de negócio

com derivativos foram limitadas a restrições parciais. Ver Edward Wyatt, “For

Securities Industry, Finance Law Could Bring New Light to Derivatives”, The New

York

Times,

15

de

jul.

de

2010.

Disponível

em:

www.nytimes.com/2010/07/16/business/16deriv.html?

[action=click&contentCollection=Business%](#)

[20Day&module=RelatedCovera®ion=Marginalia&pgtype=article](#) > .

Acesso em:

1o ago. 2018.

54 Ver Constituição dos Estados Unidos 26 §§ 1441(c)(11) e 871(j).

55 Gilens, *Affluence and Influence*, p. 82. (O coeficiente de regressão para o 70o percentil

é pequeno e estatisticamente insignificante.)

56 Ibid., pp. 84-5.

57 Para mais informações sobre a indústria de defesa da renda e sua relação com o

Estado de direito, ver Jeffrey Winters, *Oligarchy* (Nova York: Cambridge University

Press, 2011), pp. 18-9. Doravante citado como Winters, *Oligarchy*.

58 Em 2003, havia nos Estados Unidos cerca de 16 mil advogados especializados em

administração de imóveis e transações imobiliárias. Ver David Cay Johnston, *Perfectly*

Legal: The Covert Campaign to Rig Our Tax System to Benefit the Super Rich — and

Cheat Everyone Else (Nova York: Portfolio, 2003), p. 5.

59 Ver Ben Seal, “The 2018 Am Law 100 by the Numbers”, *American Lawyer*, 24 abr.

2018. Disponível em: < [www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-](http://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-by-the-numbers/)

[law-100-by-the-numbers/](http://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-by-the-numbers/)> . Acesso em: 20 jul. 2018.

60 A Ernst & Young informou uma receita total de 31,4 bilhões de dólares para o

exercício encerrado em 30 de junho de 2017. “EY Reports Strong Global Revenue

Growth in 2017”, EY News, 5 set. 2017. A PricewaterhouseCoopers informou

receitas de 37,7 bilhões de dólares para o mesmo exercício. PwC’s Global Annual

Review 2017. Disponível em: < [www.pwc.com/gx/en/about/global-annual-review-](http://www.pwc.com/gx/en/about/global-annual-review-2017.html)

[2017.html](http://www.pwc.com/gx/en/about/global-annual-review-2017.html)> . A Deloitte informou 38,8 bilhões de dólares para o exercício encerrado

em 31 mai. 2017. “Deloitte Announces Record Revenue of US\$ 38.8 Billion”,

comunicado

à

imprensa,

Deloitte,

14

set.

2017,

disponível

em:

< [www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/global-revenue-](http://www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/global-revenue-2017.html)

[announcement.html](#) > . A KPMG informou 2, 4 bilhões para o exercício encerrado em 30 set. 2017. KPMG International Cooperative, 2017 International Annual

Review.

Disponível

em:

<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/12/international->

[annual-review-2017.pdf](#). Acessos em: 20 jul. 2018.

61 Para mais informações sobre o crescimento dos setores de fundo de hedge e gestão de

ativos e, conseqüentemente, o da indústria da defesa da renda, ver Robin Greenwood

e David Sharfstein, “The Growth of Finance”, Journal of Economic Perspectives 27, n.

2 (primavera de 2013): pp. 3-8.

62 Ver Winters, Oligarchy, p. 24.

63 A expressão “fortuna inflada” e a ênfase na diferença de escala entre as propriedades

remetem ao famoso discurso “New Nationalism”, de Teddy Roosevelt.

64 Na Grã-Bretanha, nos Estados Unidos e na Noruega, por exemplo, os servidores

públicos de elite ganhavam 17,8, 7,8 e 5,3 vezes a média salarial no início do século

XX e 8,9, 4,1 e 2,1 vezes a média salarial em meados do mesmo século. Ver Henry

Phelps Brown, The Inequality of Pay (Nova York: Oxford University Press, 1977),

Quadro 3.4, p. 84. Michael Walzer também informa esses números em Spheres of

Justice: A Defense of Pluralism and Equality (Nova York: Basic Books, 1983), p. 158.

65 Um funcionário do Congresso ganhava 10 mil dólares em 1969; um parlamentar

ganhava 42,5 mil; um lobista em tempo integral poderia ganhar 15 mil dólares. Ver

Norman Ornstein, “District of Corruption”, New Republic, 4 fev. 2009. Disponível

em: <<https://newrepublic.com/article/61705/district-corruption>>; e “Registrations by Lobbyists”, CQ Almanac 1970, 26a ed. (Washington, D.C.: Congressional

Quarterly,

1971),

pp.

11,

1214-1245,

disponível

em:

<<http://library.cqpress.com/cqalmanac/cqal70-1290625>>. Acessos em: 21 jul.

2018. A estimativa de 15 mil dólares é a média aproximada dos salários anuais dos

lobistas registrados entre 23 dez. 1969 e 3 jan.1971.

66 Em 1969, um juiz distrital ganhava 30 mil dólares anuais, enquanto os 13% mais bem

pagos dos advogados recebiam 50 mil ou mais. Ver “Judicial Compensation”,

Tribunais dos Estados Unidos, disponível em: <<http://www.uscourts.gov/judges->

Average Lawyer”, ABA Journal 56, n. 12 (dez. 1970), p. 1164.

67 Em 1964, os secretários de ministros ganhavam 35 mil dólares anuais. Ver Arthur

Sackley, “Salaries of Major Federal Officials, 1789-1965”, Monthly Labor Review 87

(out. 1964), p. 1145. Um analista financeiro bem pago ganhava 40 mil dólares anuais.

Ver William Norby, “Profile and Compensation of the Financial Analyst”, Financial

Analysts Journal 28, n. 2 (mar.-abr. 1972), p. 36. Ver também Chrystia Freeland,

Plutocrats: The Rise of the New Global Super-Rich and the Fall of Everyone Else (Nova

York: Penguin Press, 2012), p. 226. Doravante citado como Freeland, Plutocrats.

Freeland informa que, em 1980, diretores de agências reguladoras ganhavam um

décimo do salário dos líderes empresariais fiscalizados por eles. Em 2005, ganhavam

1/60.

68 Ver Zouheir Jamoussi, Primogeniture and Entail in England: A Survey of Their

History and Representation in Literature (Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars

Publishing, 2011), p. 61.

69 Servidores públicos que não sejam de elite, incidentalmente, também ganham menos

que seus congêneres no setor privado. “Em média, a remuneração total é 6,8% menor

para servidores estaduais e 7,4% menor para servidores municipais, comparando com

empregados do setor privado.” Ver Keith Bender e John Heywood, *Out of Balance?*

Comparing Public and Private Sector Compensation over 20 Years (Center for State &

Local Government Excellence and National Institute on Retirement Security, abr.

2010), p. 3.

70 Para os salários que um parlamentar pode ganhar como legislador e como lobista, ver

Christopher Lee, “Daschle Moving to K Street: Dole Played a Key Role in Recruiting

Former Senator”, *The Washington Post*, 14 mar. 2005, A17. Disponível em:

< www.washingtonpost.com/wp-dyn/articles/A32604-2005Mar13.html >. (“Outros ex-membros influentes do Congresso conseguiram pacotes de remunerações anuais

até 1 milhão de dólares ou mais depois dessas transições”, diz Lee. “Soube-se que [o

ex-senador republicano Robert J.] Dole ganha de 800 mil a 1 milhão de dólares

anuais, variação que o republicano diz ser ‘mais ou menos’ exata numa entrevista na

sexta-feira.”) De modo análogo, o congressista Billy Tauzin deixou o cargo para

ganhar 2 milhões de dólares por ano como lobista do setor farmacêutico, e o

congressista Eric Cantor, depois de perder a reeleição, ganha agora cerca de 2 milhões

de dólares por ano trabalhando como banqueiro de investimentos. Ver Paul

Blumenthal, “The Legacy of Billy Tauzin: The White House-PhRMA Deal”,

Sunlight Foundation (blog) e Taylor Wofford, “Eric Cantor Lands \$3.4 Million

Investment

Banking

Job”,

Newsweek,

2

set.

2014,

disponível

em:

< [www.newsweek.com/eric-cantor-lands-34-million-investment-banking-job-](http://www.newsweek.com/eric-cantor-lands-34-million-investment-banking-job-267924)

[267924](http://www.newsweek.com/eric-cantor-lands-34-million-investment-banking-job-267924) > . O salário atual de um membro da Câmara dos Representantes é de 174

mil dólares anuais. Ver Ida Brudnick, Congressional Salaries and Allowances: In Brief

(Washington, D.C.: Congressional Research Service, 11 abr. 2018), p. 9.

Um funcionário do Congresso pode quintuplicar sua renda, de 50 mil a 250 mil

dólares anuais. Para salários médios desses funcionários, ver Daniel Schuman,

“What’s the Average Salary of House Staff?”, Open House Project, 2 dez. 2009.

Disponível em: < www.webcitation.org/5xkbywzmS > . (Esses funcionários ganhavam

entre 29.890,54 e 120.051, 55 dólares por ano em 2009, com cerca de 80% deles

ganhando entre 29.890,54 e 61.389,93.) Para salários recebidos ao se tornarem

lobistas, ver Kevin Bogardus e Silla Brush, “Democratic Aides May Get Cold

Shoulder from K Street After Midterms”, The Hill, 14 set. 2010, disponível em:

<[http://thehill.com/business-a-lobbying/118495-democratic-party-aides-see-value-](http://thehill.com/business-a-lobbying/118495-democratic-party-aides-see-value-drop-on-k-street)

[drop-on-k-street](http://thehill.com/business-a-lobbying/118495-democratic-party-aides-see-value-drop-on-k-street)>. (“Os salários para lobby oferecidos a funcionários democratas ao

saírem do Congresso para a K Street há cerca de um ano [em 2009] iam de 250 mil a

500 mil dólares.”) Acessos em: 22 jul. 2018.

Para uma síntese geral de muitos desses relatórios, ver Richard Hasen, “Lobbying,

Rent-Seeking, and the Constitution”, Stanford Law Review 64, n. 1 (fev. 2012), pp.

2224-5. Ver também Robert Reich, Supercapitalism: The Transformation of Business,

Democracy, and Everyday Life (Nova York: Alfred Knopf, 2007), p. 139. Doravante

citado como Reich, Supercapitalism. Em 2006, funcionários bem relacionados

poderiam receber 500 mil dólares anuais como lobistas, enquanto ex-integrantes de

comissões do Congresso poderiam receber mais de 2 milhões.

71 Em 2017, o presidente da Suprema Corte ganhou 263.300 dólares. No mesmo ano, a

remuneração média de um sócio do escritório de advocacia Wachtell,

Lipton, Rosen

& Katz foi de 5,7 milhões de dólares. Ver “Judicial Salaries: Supreme Court Justices”,

Federal Judicial Center, disponível em: <[www.fjc.gov/history/judges/judicial-](http://www.fjc.gov/history/judges/judicial-salaries-supreme-court-justices)

[salaries-supreme-court-justices](http://www.fjc.gov/history/judges/judicial-salaries-supreme-court-justices)>; e Gina Passarella Cipriani, “The 2018 Am Law 100

Ranked by Compensation — All Partners”, American Lawyer, 24 abr. 2018,

disponível em: <[www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-](http://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-compensation-all-partners/)

[ranked-by-compensation-all-partners/](http://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-compensation-all-partners/)>. Acessos em: 23 jul. 2018. Os escritórios de

advocacia Jones Day, Kirkland & Ellis, Orrick, Paul Weiss, Skadden Arps e Susman

Godfrey oferecem agora a ex-secretários da Suprema Corte um bônus inicial de 400

mil dólares. Staci Zaretsky, “\$400K Is Now the Official Market Rate for Supreme

Court Bonuses”, Above the Law, 15 nov. 2018. Disponível em:

<[abovethelaw.com/2018/11/400k-is-now-the-official-market-rate-for-supreme-](http://abovethelaw.com/2018/11/400k-is-now-the-official-market-rate-for-supreme-court-clerk-bonuses/)

[court-clerk-bonuses/](http://abovethelaw.com/2018/11/400k-is-now-the-official-market-rate-for-supreme-court-clerk-bonuses/)>. Acesso em: 8 jan. 2019.

72 Em 2018, o secretário do Tesouro e outros servidores do alto escalão executivo no

nível 1 (Executive Schedule Level 1) ganharam 210.700 dólares. Ver U.S. Office of

Personnel Management, “Salary Table No. 2018-EX: Rates of Basic Pay for the

Executive Schedule”, 2018 Executive & Senior Level Employee Pay Tables.

Disponível

em:

< [www.opm.gov/policy-data-oversight/pay-leave/salaries-](http://www.opm.gov/policy-data-oversight/pay-leave/salaries-wages/salary-tables/18Tables/exec/html/EX.aspx)

[wages/salary-tables/18Tables/exec/html/EX.aspx](http://www.opm.gov/policy-data-oversight/pay-leave/salaries-wages/salary-tables/18Tables/exec/html/EX.aspx) > . Acesso em: 23 jul. 2018. Em

2017, a remuneração total do CEO dos [bancos Goldman Sachs, JPMorgan Chase e](#)

[Morgan Stanley](#) foi, em média, de 26,8 [milhões de dólares](#). Ver [JPMorgan Chase &](#)

[Co., Schedule 14A: Preliminary Proxy Statement](#) (arquivado em 4 abr. 2018),

disponível

em:

< www.sec.gov/Archives/edgar/data/19617/000001961718000067/jpmc2018preliminaryproxy.htm

[the Goldman Sachs Group, Form 8-K](#) (arquivado em 15 fev. 2018 e [Morgan Stanley,](#)

[Schedule 14A: Definitive Proxy Statement](#) (arquivado em 6 abr. 2018), disponível

em:

< www.sec.gov/Archives/edgar/data/895421/000119312518109962/d492849ddef14a.htm

Acessos em: 23 jul. 2018. Ver também [Freeland, Plutocrats](#), p. 226, que informa que,

em 1980, diretores de agências reguladoras ganhavam um décimo do salário dos

líderes empresariais que eles fiscalizavam. Em 2005, ganhavam 1/60 disso.

73 Ver, por exemplo, Seth Stern, “The Dealmaker: Top M& A Attorney [Faiza Saeed](#) is

Cravath's Presiding Partner", Harvard Law Bulletin, 18 maio 2017, disponível em:

<<https://today.law.harvard.edu/the-dealmaker/>> . Acesso em: 23 jul. 2018.

74 Thomas Ferguson e Robert Johnson, "When Wolves Cry 'Wolf': Systematic

Financial Crises and the Myth of the Danaid Jar", artigo apresentado na Conferência

Inaugural do INET, King's College, Cambridge, abr. 2010. Disponível em:

<[www.ineteconomics.org/uploads/papers/INET-C@K-Paper-Session-8-Ferguson-](http://www.ineteconomics.org/uploads/papers/INET-C@K-Paper-Session-8-Ferguson-Rob-Johnson.pdf)

[Rob-Johnson.pdf](http://www.ineteconomics.org/uploads/papers/INET-C@K-Paper-Session-8-Ferguson-Rob-Johnson.pdf)> , p. 21. Acesso em: 23 jul. 2018.

75 Ver Mark Leibovich, This Town: Two Parties and a Funeral — Plus Plenty of Valet

Parking! — in America's Gilded Capital (Nova York: Blue Rider Press, 2013), pp.

148-64. Ver também Christopher Lee, "Daschle Moving to K Street: Dole Played a

Key Role in Recruiting Former Senator", The Washington Post, 14 mar. 2005, A17,

disponível

em:

<www.washingtonpost.com/wp-dyn/articles/A32604-2005Mar13.html> . Acesso em: 23 jul. 2018.

76 O caso é contado por Juliet Lapidus em "Eric Cantor Cashes In, Goes to Wall Street",

The New York Times, 2 set. 2014. Para a previsão do New York Times, ver Editorial

Board, "Eric Cantor's Big Payoff", The New York Times, 9 ago. 2014.

Disponível em:

< www.nytimes.com/2014/08/10/opinion/sunday/eric-cantors-big-payoff.html >;

para as reflexões do Wall Street Journal depois do fato, ver Dana Cimilluca e Patrick

O'Connor, "Eric Cantor to Join Wall Street Investment Bank", The Wall Street

Journal, 2 set. 2014. Disponível em: < [www.wsj.com/articles/eric-cantor-to-join-](http://www.wsj.com/articles/eric-cantor-to-join-wall-street-investment-bank-1409630638)

[wall-street-investment-bank-1409630638](http://www.wsj.com/articles/eric-cantor-to-join-wall-street-investment-bank-1409630638) > . Acessos em: 23 jul. 2018.

77 Ver Greg Jaffe e Jim Tankersley, "Capital Gains: Spending on Contracts and

Lobbying Propels a Wave of New Wealth in D.C.", The Washington Post, 17 nov.

2013, disponível em: < [www.washingtonpost.com/national/capital-](http://www.washingtonpost.com/national/capital-gains-spending-on-contracts-and-lobbying-propels-a-wave-of-new-wealth-in-d-c/2013/11/17/6bd938aa-3c25-11e3-a94f-b58017bfee6cstory.html)

[gains-spending-](http://www.washingtonpost.com/national/capital-gains-spending-on-contracts-and-lobbying-propels-a-wave-of-new-wealth-in-d-c/2013/11/17/6bd938aa-3c25-11e3-a94f-b58017bfee6cstory.html)

[on-contracts-and-lobbying-propels-a-wave-of-new-wealth-in-d-](http://www.washingtonpost.com/national/capital-gains-spending-on-contracts-and-lobbying-propels-a-wave-of-new-wealth-in-d-c/2013/11/17/6bd938aa-3c25-11e3-a94f-b58017bfee6cstory.html)

[c/2013/11/17/6bd938aa-3c25-11e3-a94f-b58017bfee6cstory.html?](http://www.washingtonpost.com/national/capital-gains-spending-on-contracts-and-lobbying-propels-a-wave-of-new-wealth-in-d-c/2013/11/17/6bd938aa-3c25-11e3-a94f-b58017bfee6cstory.html)

utm_term=.44ae6632d430>. Acesso em: 23 jul. 2018. Doravante citado como Jaffe

e Tankersley, “Capital Gains”.

78 Ver Jaffe e Tankersley, “Capital Gains”. Ver também Richard Florida, “Venture

Capital Remains Highly Concentrated in Just a Few Cities”, City Lab, 3 out. 2017,

disponível

em:

<[www.citylab.com/life/2017/10/venture-capital-](http://www.citylab.com/life/2017/10/venture-capital-concentration/539775/)

[concentration/539775/](http://www.citylab.com/life/2017/10/venture-capital-concentration/539775/)>. Acesso em: 23 jul. 2018.

79 Ver Jaffe e Tankersley, “Capital Gains”.

80 Ver Jaffe e Tankersley, “Capital Gains”. Para restaurantes de Washington, ver, por

exemplo, Maura Judkis, “One of the Most Expensive Restaurants in Washington Is

Going to Increase Its Prices”, The Washington Post, 23 jan. 2017. Disponível em:

<[www.washingtonpost.com/news/going-out-guide/wp/2017/01/23/one-of-the-](http://www.washingtonpost.com/news/going-out-guide/wp/2017/01/23/one-of-the-most-expensive-restaurants-in-washington-is-about-to-increase-its-prices/)

[most-expensive-restaurants-in-washington-is-about-to-increase-its-prices/](http://www.washingtonpost.com/news/going-out-guide/wp/2017/01/23/one-of-the-most-expensive-restaurants-in-washington-is-about-to-increase-its-prices/)>

utm_term.3884ea4ce2ca>. Acesso em: 23 jul. 2018.

81 Ajay Kapur, Niall Macleod e Narendra Singh, “Equity Strategy: Plutonomy: Buying

Luxury, Explaining Global Imbalances”, Citigroup, Nota do Setor, 16 out. 2005.

Disponível em: <<https://delong.typepad.com/plutonomy-1.pdf>>. Acesso em: 23 jul.

2018. Tomei de empréstimo o termo “defesa da renda” de Winters, Oligarchy, pp.

18-9.

82 Ver Julie Hirschfeld Davis e Kate Kelly, “Two Bankers Are Selling Trump’s Tax

Plan. Is Congress Buying?”, The New York Times, 28 ago. 2017. Disponível em:

< www.nytimes.com/2017/08/28/us/politics/trump-tax-plan-cohn-mnuchin.html > . Acesso em: 23 jul. 2018.

83 Ver Brian O’Connor, “Heirs Inherit Uncertainty with New Estate Tax”, The New

York

Times,

23

fev.

2018.

Disponível

em:

< www.nytimes.com/2018/02/23/business/estate-tax-uncertainty.html > . Acesso em: 23 jul. 2018.

O lobby e os advogados da elite agora conspiram a favor de mudanças na lei, de

forma a eliminar totalmente os impostos, mesmo para os super-ricos. A doutrina

conhecida como “lei contra a perpetuidade” vem proibindo, ao longo de gerações, que

as pessoas exerçam indefinidamente, depois da morte, seus direitos de propriedade,

ainda que para beneficiar os descendentes. Recentemente, dois irmãos ricos — um

deles advogado em Nova York e o outro banqueiro no Alasca — engendraram um

plano para abolir essa regra no Alasca, por meio de estatuto, e assim atrair mais

negócios para o estado. Tiveram êxito, e atualmente outros estados estão fazendo o

mesmo. Ver Ray Madoff, *Immortality and the Law: The Rising Power of the*

American Dead (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2010), p. 81.

84 Essa importância representa 10%, 20%-30% e 50% dos ativos totais possuídos pelos

ricos na América do Norte, na Europa e na América Latina, respectivamente. Ver

Winters, *Oligarchy*, p. 233. Por motivos óbvios, é difícil de localizar e avaliar a

riqueza em paraísos fiscais. Para algumas dessas dificuldades, ver Annette

Alstadsaeter, Niels Johannesen e Gabriel Zucman, “Who Owns Wealth in Tax

Havens: Macro Evidence and Implications for Global Inequality”, NBER, Working

Paper

n.

23805

(set.

2017),

p.

8.

Disponível

em:

<www.nber.org/papers/w23805.pdf>.

85 Para a porção da renda nacional pertencente ao 1% de maior renda, ver Michael

Greenstone e Adam Looney, Just How Progressive Is the US Tax Code? (Washington,

D.C.: The Hamilton Project, 13 abr. 2012), p. 3; para alíquotas de imposto para [o](#)

1%, ver Emmanuel Saez, “Reported Incomes and Marginal Tax Rates, 1960-2000:

Evidence and Policy Implications”, Tax Policy and the Economy 18 (2004), pp. 117-

73. Doravante citado como Saez, “Reported Incomes and Marginal Tax Rates”.

86 Ver Warren Buffett, “Stop Coddling the Super-Rich”, The New York Times, 14 ago.

2011. Disponível em: <[www.nytimes.com/2011/08/15/opinion/stop-coddling-the-](http://www.nytimes.com/2011/08/15/opinion/stop-coddling-the-super-rich.html?r=0)

[super-rich.html?r=0](http://www.nytimes.com/2011/08/15/opinion/stop-coddling-the-super-rich.html?r=0)>; e Chris Isidore, “Buffett Says He’s Still Paying Lower Tax

Rate Than His Secretary”, CNN Money, 4 mar. 2013, disponível em:

<[https://money.cnn.com/2013/03/04/news/economy/buffett-secretary-](https://money.cnn.com/2013/03/04/news/economy/buffett-secretary-taxes/index.html)

[taxes/index.html](https://money.cnn.com/2013/03/04/news/economy/buffett-secretary-taxes/index.html)>. Acessos em: 23 jul. 2018.

87 Quando se levam em conta os impostos sobre salários que financiam a previdência e [o](#)

Medicare, e também impostos estaduais e municipais, as alíquotas médias totais nos

Estados Unidos são quase totalmente niveladas. Num ano recente típico, o quintil

inferior na distribuição de renda recebeu 3% da renda e pagou 2% em impostos; o

quintil intermediário recebeu 11% e pagou 10%; e o 1% superior recebeu 21% e

pagou 22%. Ver D.R., “Taxes and the Rich: Looking at All the Taxes”, The

Economist,

19

jul.

2012.

Disponível

em:

<www.economist.com/blogs/democracyinamerica/2012/07/taxes-and-rich-0>.

Acesso em: 29 dez. 2018.

88 Ver Jesse Eisinger, “Why the S.E.C. Didn’t Hit Goldman Sachs Harder”, The New

Yorker, 21 abr. 2016.

89 Martin Luther King Jr., *Strength to Love* (Nova York: Simon & Schuster, 1964), p.

47.

90 Da tradução de Dryden do quarto livro das *Geórgicas*, de Virgílio. Virgílio, *The*

Georgics, with John Dryden’s Translation (Ashington: Mid Northumberland Arts

Group, 1981), p. 147.

91 Ver Kevin Williamson, “Chaos in the Family, Chaos in the State: The White

Working Class’s Dysfunction”, National Review, 17 mar. 2016. Disponível em:

[< www.nationalreview.com/article/432876/donald-trump-white-working-class-](http://www.nationalreview.com/article/432876/donald-trump-white-working-class-dysfunction-real-opportunity-needed-not-trump)

[dysfunction-real-opportunity-needed-not-trump > . Ver também Edward Luce, “The New Class Warfare in America”, Financial Times, 20 mar. 2016. Disponível em:](http://www.nationalreview.com/article/432876/donald-trump-white-working-class-dysfunction-real-opportunity-needed-not-trump)

[< www.ft.com/content/63b061be-ecfc-11e5-bb79-2303682345c8 > .](http://www.ft.com/content/63b061be-ecfc-11e5-bb79-2303682345c8)
Acessos em: 23

jul. 2018.

92 Ver Bret Stephens, “Only Mass Deportation Can Save America”, The New York

Times,

16

jun.

2017.

Disponível

em:

[< www.nytimes.com/2017/06/16/opinion/only-mass-deportation-can-save-](http://www.nytimes.com/2017/06/16/opinion/only-mass-deportation-can-save-america.html)

[america.html > . Acesso em: 23 jul. 2018.](http://www.nytimes.com/2017/06/16/opinion/only-mass-deportation-can-save-america.html)

93 Ver Ezra Klein, “Romney’s Theory of the ‘Taker Class,’ and Why It Matters”,

Wonkblog, The Washington Post, 17 set. 2012. Disponível em: [< www.washington-](http://www.washington-)

[post.com/news/wonk/wp/2012/09/17/romneys-theory-of-the-taker-class-and-why-](http://www.washington-post.com/news/wonk/wp/2012/09/17/romneys-theory-of-the-taker-class-and-why-)

[it-matters/?utm_term=.ad5165f4407f> . Desde então, Ryan vem dizendo que se](#)

arrepende dessa frase. Ver “Speaker Ryan on the State of American Politics”,

comunicado à imprensa, Speaker.gov, 23 mar. 2016.

94 Ver Amy Davidson Sorkin, “Mitt’s Forty-Seven-Per-Cent Problem”, The New Yorker,

18 set. 2012. Disponível em: <www.newyorker.com/news/amy-davidson/mitts-

[forty-seven-per-cent-problem> . Posteriormente, Romney lamentou essa observação.](#)

Ver Ashley Parker, “Romney, Buoyed by Debate, Shows Off His Softer Side”, The

New

York

Times,

6

out.

2012.

Disponível

em:

<www.nytimes.com/2012/10/07/us/politics/mitt-romney-after-debate-success-

[shows-softer-side.html?pagewanted=all> . Acessos em: 23 jul. 2018.](#)

95 Ver Jeff Zeleny, “Opponents Call Obama Remarks ‘Out of Touch’”, The New York

Times,

12

abr.

2008.

Disponível

em:

www.nytimes.com/2008/04/12/us/politics/12campaign.html?

[action=click&contentCollection=Politics&module=RelatedCoverage®ion=](#)

Mais tarde, Obama disse que tinha se expressado mal. Ver Katharine Seelye e Jeff

Zeleny, “On the Defensive, Obama Calls His Words Ill-Chosen”, The New York

Times,

13

abr.

2008.

Disponível

em:

www.nytimes.com/2008/04/13/us/politics/13campaign.html > .

Acessos em: 23

jul. 2018.

96 Ver Amy Chozick, “Hillary Clinton Calls Many Trump Backers ‘Deplorables,’ and

G.O.P. Pounces”, The New York Times, 10 set. 2016. Disponível em:

[www.nytimes.com/2016/09/11/us/politics/hillary-clinton-basket-of-](http://www.nytimes.com/2016/09/11/us/politics/hillary-clinton-basket-of-deplorables.html)

[deplorables.html](#) > . Hillary Clinton também manifestou arrependimento pelo que disse. Ver Dan Merica e Sophie Tatum, “Clinton Expresses Regret for Saying ‘Half

of Trump Supporters are ‘Deplorables’”, CNN, 12 set. 2016, disponível

em:

[www.cnn.com/2016/09/09/politics/hillary-clinton-donald-trump-basket-of-](http://www.cnn.com/2016/09/09/politics/hillary-clinton-donald-trump-basket-of-deplorables/)

[deplorables/](#) > . Acessos: 23 jul. 2018.

97 A frase remete a Arlie Russell Hochschild, em *Strangers in Their Own Land: Anger*

and Mourning on the American Right (Nova York: New Press, 2016).
Doravante

citado como Hochschild, *Strangers in Their Own Land*. Hochschild
descreve a

xenofobia branca nos termos do que chama de “antiga história” que a
classe média e a

classe trabalhadora constroem para explicar sua vida: eles esperaram
pacientemente

na fila da prosperidade, mas outras pessoas — pretos, mulheres,
imigrantes — estão

entrando na fila, e as elites, levantando bandeiras dos direitos civis, do
feminismo, do

multiculturalismo e sempre da meritocracia, usam as concessões do
governo para

ajudar os outros a passar na frente. Ver Hochschild, *Strangers in Their
Own Land*,

pp. 136-7. Outras pesquisas sobre o descontentamento da classe
trabalhadora branca

confirmam essa interpretação. Em 1985, Stanley Greenberg fez uma
pesquisa com

trabalhadores e aposentados brancos filiados ao sindicato United Auto
Workers

(UAW) do condado de Macomb, no Michigan, e chegou à conclusão de
que quase

todos eles atribuíam sua estagnação pessoal a uma “discriminação

contra os brancos” e

ao “status especial dos negros”. Ver Stanley Greenberg, *Middle Class Dreams: The*

Politics and Power of the New American Majority (New Haven, Connecticut: Yale

University Press, 1995), pp. 40, 47. Uma outra pesquisa de 1985 com eleitores

brancos da classe trabalhadora feita pela agência de marketing e pesquisa de opinião

CRG também concluiu que esses eleitores acreditavam que o Partido Democrata não

“os estava ajudando” e, em vez deles, estava “ajudando negros, latinos e pobres”, e “eles

se sentiam traídos”. A pesquisa da CRG nunca foi publicada porque os líderes

democratas recebiam sua conclusão quanto “a fontes controversas de discordância

com a ortodoxia liberal”, mas foi citada em Thomas Edsall e Mary Edsall, “When the

Official Subject Is Presidential Politics, Taxes, Welfare, Crime, Rights, or Values, the

Real Subject Is Race”, *The Atlantic*, maio 1991. A antiga história atribui à classe

média e à classe trabalhadora um sentimento de “imigrantes-fiquem-em-casa” cujos

valores permanecem rígidos, apesar das mudanças no mundo que os cerca. Ver

Hochschild, *Strangers in Their Own Land*, p. 49.

98 Friedrich Nietzsche, *On the Genealogy of Morality*, Keith Ansell-Pearson (org.),

tradução de Carol Diethe (Nova York: Cambridge University Press,

2014), III:15, p.

93 [Genealogia da moral, São Paulo: Companhia de Bolso, 2009].

Nietzsche diz que,

para quem professa a moral do escravo, “a liberação das emoções é a maior tentativa

de alívio, ou, eu deveria dizer, de anestesia por parte do sofredor, sua ânsia

involuntária de narcótico contra a dor de todo tipo”.

99 Ver Aziz Rana, *The Two Faces of American Freedom* (Cambridge, Massachusetts:

Harvard University Press, 2014).

100 Hochschild, *Strangers in Their Own Land*, p. 131.

101 Jamie Walsh, citado em Gary Younge e Laurence Mathieu-Léger, “The View from

Middletown: “Trump Speaks to Us in a Way Other People Don’t”, *The Guardian*, 2

out.

2016.

Disponível

em:

<[www.theguardian.com/membership/2016/oct/27/middletown-trump-muncie-](http://www.theguardian.com/membership/2016/oct/27/middletown-trump-muncie-clinton)

[clinton](http://www.theguardian.com/membership/2016/oct/27/middletown-trump-muncie-clinton)>. Acesso em: 23 out. 2018. Doravante citado como Younge e Mathieu-Léger,

“The View from Middletown”.

102 Idem.

103 Outras lógicas meritocráticas mais sutis também estão em jogo. Ao associar a

intelectualidade às elites, a meritocracia trata a intelectualidade externa à elite como

traição de classe. A religiosidade torna-se uma válvula de escape aceitável para quem

tenha inclinações intelectuais, mas continue leal às pessoas de classe média. Como

uma intelectual criada na classe média reflete sobre a sociedade de sua infância: “A

instrução era por si mesma suspeita, e simplesmente não se fazia nenhuma

demonstração de saber; tanto na escola quanto fora dela, a pior falha de caráter era se

achar sabichão. O trabalho intelectual era permitido, desde que chamado por outro

nome. Chamávamos de religião.” Suzanne Lebsock, “Snow Falling on Magnolias”, in

Shapers of Southern History: Autobiographical Reflections, John Boles (org.) (Athens:

University of Georgia Press, 2004), p. 291.

104 Ver Joan Williams, em entrevista concedida a Curt Nickisch, “Why the White

Working Class Voted for Trump”, Harvard Business Review, 18 nov. 2016.

Disponível em: <[https://hbr.org/ideacast/2016/11/why-the-white-working-class-](https://hbr.org/ideacast/2016/11/why-the-white-working-class-voted-for-trump)

[voted-for-trump](https://hbr.org/ideacast/2016/11/why-the-white-working-class-voted-for-trump)>. Acesso em: 23 jul. 2018. Doravante citado como “Why the White

Working Class Voted for Trump”, entrevista com Joan C. Williams. Ver também

Michèle Lamont, The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race,

Class, and Immigration (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press,

2000).

105 Joan Williams, *White Working Class: Overcoming Class Cluelessness in America*

(Boston: Harvard Business Review Press, 2017), p. 26. Daqui em diante, citado como

Williams, *White Working Class*.

106 Ver Case e Angus, “Rising Morbidity”, Quadro 1.

107 David Mendell, *Obama: From Promise to Power* (Nova York: HarperCollins, 2007),

pp. 59-63, 83-92.

108 Em 2009, cerca da metade dos nomeados por Obama para cargos no Executivo e no

Judiciário tinha um diploma de faculdades da Ivy League, e cerca de um terço de

todos os diplomas de integrantes do governo vinha de uma instituição da Ivy League.

O secretário de Energia, Steven Chu, havia ganhado o prêmio Nobel de Física em

1997; diversos membros do governo receberam as bolsas Rhodes e Marshall. Ver

“Obama Cabinet Nominations”, Senado dos Estados Unidos; “About the Governor”,

Governor

Gary

Locke,

disponível

em:

< www.digitalarchives.wa.gov/governorlocke/bios/bio.htm >;
“Attorney General: Eric H. Holder, Jr.”, Departamento de Justiça dos Estados Unidos, disponível em:

< www.justice.gov/ag/bio/attorney-general-eric-h-holder-jr >;

“Secretary

Tom

Vilsack”, Feeding America, disponível em: [http://www.feedingamerica.org/about-](http://www.feedingamerica.org/about-us/leadership/Secretary-Tom-Vilsack.html)

[us/leadership/Secretary-Tom-Vilsack.html](http://www.feedingamerica.org/about-us/leadership/Secretary-Tom-Vilsack.html); “Dr. Robert M. Gates”, Departamento

de Defesa, disponível em: < [www.defense.gov/About/Biographies/Biography-](http://www.defense.gov/About/Biographies/Biography-View/Article/602797/)

[View/Article/602797/](http://www.defense.gov/About/Biographies/Biography-View/Article/602797/) >; “Arne Duncan, U.S. Secretary of Education — Biography”,

Departamento

de

Educação

dos

Estados

Unidos,

disponível

em:

< www2.ed.gov/news/staff/bios/duncan.html >; “Dr. Steven Chu”, Energy.gov, disponível em: < www.energy.gov/contributors/dr-steven-chu >; “Bio”, Sebelius Resources, disponível em: < www.sebeliusresources.com/welcome-1/ >; “Janet Napolitano, Secretary of Homeland Security 2009-2013”, Homeland Security,

disponível em: < www.dhs.gov/janet-napolitano >; “Shaun Donovan”, The White House

(blog),

disponível

em:

< <https://obamawhitehouse.archives.gov/blog/author/Shawn-Donovan> >;

“Ken

Salazar”, WilmerHale; “Biography”, Supervisor Hilda L. Solis; “About Hillary”,

Gabinete

de

Hillary

Rodham

Clinton,

disponível

em:

< www.hillaryclinton.com/about/ >; “Ray LaHood”, DLA Piper; “Timothy F.

Geithner”,

Warburg

Pincus,

disponível

em:

< www.warburgpincus.com/people/timothy-f-geithner/ . Acessos em: 28 jul. 2018.

109 Ver governador Bobby Jindal na Fox News, America’s Newsroom, “Rove Predicts

GOP Race Will Be ‘Unsettled for a Long Time’”, 31 ago. 2015.

Disponível em:

<<http://video.foxnews.com/v/4454547303001/?#sp=show-clips>>.

Acesso em: 18

nov. 2018.

110 Sam Wang, “Sound Bites and Bug Bites”, Princeton Election Consortium, 4 nov.

2016. Disponível em: <[http://election.princeton.edu/2016/11/04/sound-bites-and-](http://election.princeton.edu/2016/11/04/sound-bites-and-bug-bites/)

[bug-bites/](http://election.princeton.edu/2016/11/04/sound-bites-and-bug-bites/)>. Acesso em: 23 jul. 2018.

111 Ver “Donald Trump’s Argument for America”, anúncio de campanha, 4 nov. 2016.

Disponível em: < www.youtube.com/watch?v=vST61W4bGm8 >.
Acesso em: 24 jul.

2018.

112 Para mais informações sobre pobreza, ver Capítulo 4. Sobre desemprego, ver

Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, Unemployment Rate.
Disponível em:

<<https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>>. Sobre consumo, ver Capítulo 8.

Sobre criminalidade, ver Matthew Friedman, Ames Grawert e James Cullen, Crime

Trends: 1990-2016 (Nova York: Brennan Center for Justice, 2017).

113 Trump, “Discurso de posse”. “[Nós] subsidiamos os exércitos de outros países

enquanto permitíamos um lamentável empobrecimento de nossas Forças Armadas;

defendemos as fronteiras de outros países enquanto nos recusamos a defender as

nossas próprias fronteiras; [...]. Tornamos ricos outros países enquanto

a riqueza, a

força e a segurança de nosso país desapareciam no horizonte”; e “a riqueza de nossa

classe média foi arrancada de seus lares e redistribuída no mundo inteiro [...]. Mães e

filhos presos na pobreza das zonas carentes de nossas cidades, fábricas enferrujadas

espalhadas como lápides pela paisagem de nosso país. Um sistema educacional cheio

de dinheiro, mas que deixa nossos jovens e belos estudantes desprovidos de

conhecimento. E o crime, as gangues e as drogas que roubaram tantas vidas e

roubaram de nosso país tanto potencial não realizado”.

114 Ver Nate Cohn, “The Obama-Trump Voters Are Real. Here’s What They Think”,

The

New

York

Times,

15

ago.

2017,

disponível

em:

< [www.nytimes.com/2017/08/15/upshot/the-obama-trump-voters-are-real-heres-](http://www.nytimes.com/2017/08/15/upshot/the-obama-trump-voters-are-real-heres-what-they-think.html?r=0)

[what-they-think.html?r=0](http://www.nytimes.com/2017/08/15/upshot/the-obama-trump-voters-are-real-heres-what-they-think.html?r=0) >; e “Democrats Will Struggle to Win Back

Obama-

Trump

Voters”,

The

Economist,

2

nov.

2017,

disponível

em:

< [www.economist.com/united-states/2017/11/02/democrats-will-struggle-to-win-](http://www.economist.com/united-states/2017/11/02/democrats-will-struggle-to-win-back-obama-trump-voters)

[back-obama-trump-voters](http://www.economist.com/united-states/2017/11/02/democrats-will-struggle-to-win-back-obama-trump-voters)>. Acessos em: 24 jul. 2018.

115 Yashar Ali, “What George W. Bush Really Thought of Donald Trump’s

Inauguration”, New York Magazine, 29 mar. 2017. Disponível em:

< [http://nymag.com/daily/intelligencer/2017/03/what-george-w-bush-really-](http://nymag.com/daily/intelligencer/2017/03/what-george-w-bush-really-thought-of-trumps-inauguration.html)

[thought-of-trumps-inauguration.html](http://nymag.com/daily/intelligencer/2017/03/what-george-w-bush-really-thought-of-trumps-inauguration.html)>. Acesso em: 24 jul. 2018.

116 Sharon Galicia, citada por Arlie Russell Hochschild, “I Spent 5 Years with Some of

Trump’s Biggest Fans. Here’s What They Won’t Tell You”, Mother Jones, set./out.

2016. Disponível em: < [www.motherjones.com/politics/2016/08/trump-white-blue-](http://www.motherjones.com/politics/2016/08/trump-white-blue-collar-supporters/)

[collar-supporters/](http://www.motherjones.com/politics/2016/08/trump-white-blue-collar-supporters/)>, adaptado de Hochschild, Strangers in Their Own Land. Acesso

em: 24 jul. 2018.

117 Ver Edward Luce, “The End of American Meritocracy”, Financial Times, 8 mai.

2016.

Disponível

em:

<[www.ft.com/content/c17d402a-12cf-11e6-839f-](http://www.ft.com/content/c17d402a-12cf-11e6-839f-2922947098f0?mhq5j=e1)

[2922947098f0?mhq5j=e1](http://www.ft.com/content/c17d402a-12cf-11e6-839f-2922947098f0?mhq5j=e1)>. Acesso em: 24 jul. 2018.

118 Ver “Why the White Working Class Voted for Trump”, entrevista com Joan C.

Williams.

119 Ver J. D. Vance, *Hillbilly Elegy* (Nova York: Harper, 2016), p. 191. [Hillbilly: Era

uma vez um sonho, Rio de Janeiro: LeYa, 2017.]

120 Ver Chris Cillizza, “Donald Trump’s Appeal Was Just Perfectly Summed Up by

Chris Matthews”, The Washington Post, 30 set. 2016. Disponível em:

<[www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/09/30/chris-](http://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/09/30/chris-matthews-just-nailed-donald-trumps-appeal/?utm_term=.24ba2184ad30)

[matthews-just-nailed-donald-trumps-appeal/?utm_term=.24ba2184ad30](http://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/09/30/chris-matthews-just-nailed-donald-trumps-appeal/?utm_term=.24ba2184ad30)>. Acesso em: 24 jul.

2018.

121 A pesquisa foi feita pelo Huffington Post juntamente com o YouGov. Ver Michael

Tesler, “Trump Voters Think African Americans Are Much Less Deserving Than

‘Average Americans’”, Huffington Post, 19 dez. 2016. Disponível em:

<[www.huffingtonpost.com/michael-tesler/trump-voters-think-](http://www.huffingtonpost.com/michael-tesler/trump-voters-think-africa_b_13732500.html)

[africa_b_13732500.html](http://www.huffingtonpost.com/michael-tesler/trump-voters-think-africa_b_13732500.html)>. Ver também Victor Tan Chen, “The

Spiritual Crisis of the Modern Economy”, The Atlantic, 21 dez. 2016.
Disponível em:

www.theatlantic.com/business/archive/2016/12/spiritual-crisis-modern-

[economy/511067/](http://www.theatlantic.com/business/archive/2016/12/spiritual-crisis-modern-economy/511067/) > . Doravante citado como Tan Chen, “The Spiritual Crisis of the Modern Economy”. Acessos em: 24 jul. 2018.

122 Ver Alec MacGillis, “Revenge of the Forgotten Class”, ProPublica, 10 nov. 2016,

disponível

em:

www.propublica.org/article/revenge-of-the-forgotten-class > .

Acesso em: 23 jul. 2018.

123 Ver Thomas Edsall, “The Not-So-Silent White Majority”, The New York Times, 17

nov. 2016, disponível em: [www.nytimes.com/2016/11/17/opinion/the-not-so-](http://www.nytimes.com/2016/11/17/opinion/the-not-so-silent-white-majority.html)

[silent-white-majority.html](http://www.nytimes.com/2016/11/17/opinion/the-not-so-silent-white-majority.html) > . Acesso em: 24 jul. 2018.

124 Jon Huang et al., “Election 2016: Exit Polls”, The New York Times, 8 nov. 2016.

Disponível em: [www.nytimes.com/interactive/2016/11/08/us/politics/election-](http://www.nytimes.com/interactive/2016/11/08/us/politics/election-exit-polls.html)

[exit-polls.html](http://www.nytimes.com/interactive/2016/11/08/us/politics/election-exit-polls.html) > . Acesso em: 24 de jul. de 2018. Para uma análise consistente das

fontes de apoio a Trump a partir de um grande conjunto de dados obtidos em

pesquisas pré-eleitorais do Gallup, ver Jonathan Rothwell e Pablo Diego-Rosell,

“Explaining Nationalist Political Views: The Case of Donald Trump”, SSRN

Working

Paper

(2

nov.

2016),

disponível

em:

<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2822059>.

125 Ver Nate Silver, “Education, Not Income, Predicted Who Would Vote for Trump”,

FiveThirtyEight,

22

nov.

2016.

Disponível

em:

<[http://fivethirtyeight.com/features/education-not-income-predicted-who-would-](http://fivethirtyeight.com/features/education-not-income-predicted-who-would-vote-for-trump/)

[vote-for-trump/](http://fivethirtyeight.com/features/education-not-income-predicted-who-would-vote-for-trump/)>. Para uma análise semelhante, ver Neera Tanden et al., “Towards a Marshall Plan for America”, Center for American Progress, 16 mai. 2017. Disponível

em:

<[www.americanprogress.org/issues/economy/reports/2017/05/16/432499/toward-](http://www.americanprogress.org/issues/economy/reports/2017/05/16/432499/toward-marshall-plan-america/)

[marshall-plan-america/](http://www.americanprogress.org/issues/economy/reports/2017/05/16/432499/toward-marshall-plan-america/)>. Acessos em: 24 jul. 2018.

126 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, 2 mai.

2018.

127 Ver Jed Kolko, “Trump Was Stronger Where the Economy Is Weaker”,

FiveThirtyEight,

10

nov.

2016.

Disponível

em:

<[https://fivethirtyeight.com/features/trump-was-stronger-where-the-economy-is-](https://fivethirtyeight.com/features/trump-was-stronger-where-the-economy-is-weaker/)

[weaker/](https://fivethirtyeight.com/features/trump-was-stronger-where-the-economy-is-weaker/)>. Além disso, a mudança de Obama para Trump foi maior onde os empregos de rotina predominavam. Ver Neera Tanden et al., “Towards a Marshall

Plan for America”, Center for American Progress, 16 mai. 2017. Disponível em:

<[www.americanprogress.org/issues/economy/reports/2017/05/16/432499/toward-](http://www.americanprogress.org/issues/economy/reports/2017/05/16/432499/toward-marshall-plan-america/)

[marshall-plan-america/](http://www.americanprogress.org/issues/economy/reports/2017/05/16/432499/toward-marshall-plan-america/)>. Acessos em: 24 jul. 2018.

128 Ver Michèle Lamont, The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of

Race, Class, and Immigration (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press,

2000), pp. 19-20; Williams, White Working Class, pp. 16-7, 20, 31, 37.

129 Ver Timothy Snyder, The Road to Unfreedom: Russia, Europe, America (Nova York:

Tim Duggan, 2018), pp. 263-6.

130 Ver Conselho de Escrutinadores do Condado, contagem de votos dados na eleição

geral realizada na terça-feira 8 de novembro do ano de 1960 d.C., 8

novembro 1960.

Disponível

em:

<[http://clerk.macombgov.org/sites/default/files/content/government/clerk/pdfs/electionresults/1960-](http://clerk.macombgov.org/sites/default/files/content/government/clerk/pdfs/electionresults/1960-11-08-GENERAL-ELECTION.pdf)

[11-08-GENERAL-ELECTION.pdf](http://clerk.macombgov.org/sites/default/files/content/government/clerk/pdfs/electionresults/1960-11-08-GENERAL-ELECTION.pdf)> . Acesso em: 24 jul. 2018. St. Clair Shores deu

cerca de 62% dos votos a Kennedy-Johnson e 37% a Nixon-Lodge.

131 Departamento do Estado do Michigan, resultados da eleição geral de 2016 para

presidente dos Estados Unidos no distrito eleitoral do Michigan, St. Clair Shores. St.

Clair Shores deu 53% dos votos a Trump-Pence e 42% a Clinton-Kaine.

132 Ver Kevin Williamson, “Chaos in the Family, Chaos in the State: The White

Working Class’s Dysfunction”, National Review, 17 mar. 2016. Disponível em:

<[www.nationalreview.com/article/432876/donald-trump-white-working-class-](http://www.nationalreview.com/article/432876/donald-trump-white-working-class-dysfunction-real-opportunity-needed-not-trump)

[dysfunction-real-opportunity-needed-not-trump](http://www.nationalreview.com/article/432876/donald-trump-white-working-class-dysfunction-real-opportunity-needed-not-trump)> . Acesso em: 23 jul. 2018. Ver também Edward Luce, “The New Class Warfare in America”, Financial Times, 20

mar. 2016. Disponível em: <[www.ft.com/content/63b061becfc-11e5-bb79-](http://www.ft.com/content/63b061becfc-11e5-bb79-2303682345c8)

[2303682345c8](http://www.ft.com/content/63b061becfc-11e5-bb79-2303682345c8)> . Acesso em: 24 jul. 2018.

133 Ver American National Election Studies, “Time Series Cumulative Data File”

(2012); American National Election Studies, “2016 Time Series Study” (2016).

134 Ver “Past Election Results”, Registro de Eleitores do condado de Santa Clara.

Disponível em: < www.sccgov.org/sites/rov/Resources/Pages/PastEResults.aspx > (ver “Statement of Vote” para a eleição geral presidencial de 8 nov. 2016).

135 Ver “The Virginia Constitution: First Draft by Jefferson”, The Papers of Thomas

Jefferson, v. 1, 1760-1776, Julian Boyd, Lyman Butterfield e Mina Bryan (orgs.)

(Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press, 1950), p. 337. As garantias de

Jefferson eram, é claro, restritas a homens brancos livres. A versão contemporânea

dos ideais de Jefferson universaliza essas garantias.

136 Não se sabe ao certo se Brandeis realmente disse isso. Scott Campbell, bibliotecário

da Escola de Direito Brandeis em Louisville, conta que estudiosos e biógrafos de

Brandeis nunca encontraram a fonte da citação. Ver Ronald Smith, Thomas Ewing,

Jr., *Frontier Lawyer and Civil War General* (Colúmbia: University of Missouri Press,

2008), p. 307, n. 59.

Capítulo 4: Ricos que trabalham

1 As palavras são da adaptação televisiva de Stephen Fry e Hugh Laurie do conto de

Wodehouse “Jeeves Takes Charge”, publicado pela primeira vez no Saturday

Evening Post, nov. 1916. Ver Jeeves and Wooster, “In Court After the Boat Race”,

ITV, 22 abr. 1990, escrito por Clive Exton e dirigido por Robert

Young.

2 O slogan é geralmente associado à campanha presidencial de Herbert Hoover de 1928,

mas tudo indica que Hoover nunca o usou. Foi mencionado pela primeira vez pelo

rei Henrique IV, da França, no século XVI e usado como título de um panfleto da

campanha republicana de 1928. Depois disso, os democratas ridicularizaram os

republicanos por terem oferecido, na verdade, as privações da Grande Depressão. Em

1960, John F. Kennedy usou essa linha de ataque num comício em Bristol,

Tennessee, dizendo: “É de meu entender que o último candidato à presidência que

visitou esta comunidade num ano eleitoral foi Herbert Hoover em 1928. O

presidente lançou, na ocasião da visita, o slogan ‘Duas galinhas em cada panela’, e não

foi por acaso que nunca mais um candidato à presidência ousou voltar a esta

comunidade.” Ver “chicken in every pot”, William Safire, Safire’s Political Dictionary

(Oxford: Oxford University Press, 2008), p. 115.

3 Estatísticas modernas sobre a pobreza não foram coletadas durante a Grande

Depressão. Mas a estimativa mais confiável aponta para um índice de pobreza de

66%, em 1914, e 78%, em 1932. Ver Robert Plotnick et al., “The Twentieth Century

Record of Inequality and Poverty in the United States”, Institute for

Research

Poverty, Discussion Paper n. 1166-98 (jul. 1998), Universidade do Wisconsin –

Madison,

58.

Disponível

em:

<www.irp.wisc.edu/publications/dps/pdfs/dp116698.pdf>. Acesso em: 7 ago. 2018.

Ver também Robert Plotnick et al., “The Twentieth-Century Record of Inequality

and Poverty in the United States”, in The Cambridge Economic History of the United

States, v. 3, S. L. Engerman e R. E. Gallman (orgs.) (Cambridge: Cambridge

University Press, 2000), pp. 249-99, Figura 4.4; G. Fisher, “Estimates of the Poverty

Population Under the Current Official Definition for Years Before 1959”,

mimeografado, Escritório do Secretário Assistente para Planejamento e Avaliação,

Departamento de Saúde e Serviços Humanos dos Estados Unidos, 1986.

4 Ver Christine Ross, Sheldon Danziger e Eugene Smolensky, “The Level and Trend of

Poverty in the United States, 1939-1979”, Demography 24, n. 4 (nov. 1987), p. 589.

5 Ver, por exemplo, “Johnson State of Union Address Provides Budget \$97.9 Billion,

War on Poverty, Atomic Cutback”, The New York Times, 9 jan. 1964.

Disponível em:

www.nytimes.com/1964/01/09/archives/johnson-state-of-union-address-provides-budget-of-979-billion-war.html > . Acesso em: 11 ago. 2018.

6 John Patrick Diggins, Thorstein Veblen: Theorist of the Leisure Class (Princeton, Nova

Jersey: Princeton University Press, 1999), pp. 33, 135.

7 Veblen, Theory of the Leisure Class, 1.

8 Ibid., 8.

9 Ver Benjamin Franklin, The Autobiography of Benjamin Franklin, Frank Woodworth

Pine (org.) (Nova York: Henry Holt, 1916), p. 69.

10 Veblen, Theory of the Leisure Class, 43.

11 Ibid., p. 10.

12 Ibid., p. 43.

13 Ibid., p. 1.

14 Ibid., p. 8.

15 Ibid., pp. 8-15.

16 Ibid., pp. 394-400.

17 Veblen, Theory of the Leisure Class, p. 171. Veblen diz que “a sensação agradável ao

usar roupas limpas e imaculadas deve-se principalmente, se não totalmente, à

sugestão de lazer — ausência de contato pessoal com processos industriais de

qualquer tipo. Grande parte do charme dos sapatos de verniz, do linho sem manchas,

da cartola lustrosa e da bengala, que tanto reforçam a dignidade

natural de um

cavalheiro, nasce da intenção de indicar que o usuário, estando assim ataviado, não

pode contribuir para qualquer trabalho que sirva direta ou indiretamente ao uso

humano. A indumentária elegante serve a seu objetivo de elegância não só pelo fato

de ser cara, mas também por ser uma insígnia da ociosidade. Mostra não só que seu

usuário pode consumir valores relativamente grandes, mas também que consome sem

produzir”.

18 “Destruction of the Leisure Class, Says Morgan, Would Cause Whole Civilization to

Perish”, Associated Press via Reading (PA) Times, 5 fev. 1936. Disponível em:

< www.newspapers.com/image/47578199/ > . Acesso em: 8 ago. 2018.

19 Steve Fraser, Every Man a Speculator: A History of Wall Street in American Life (Nova

York: HarperCollins, 2005), p. 542. Doravante citado como Fraser, Every Man a

Speculator.

20 Martin Mayer, Wall Street: Men and Money, edição revista (Nova York: Collier,

1962), pp. 39-40. Doravante citado como Mayer, Wall Street. Uma errata no livro

corrige “Dow” para “Down”.

21 Idem.

22 Fraser, Every Man a Speculator, p. 487.

23 Ibid., p. 488.

24 Ibid., pp. 487-90.

25 Ibid., p. 488.

26 Ver Michael Young, *The Rise of the Meritocracy* (New Brunswick, Nova Jersey:

Transaction Publishers, 1994), p. 18. Doravante citado como Young, *The Rise of the*

Meritocracy.

27 Ibid., p. 18.

28 Comissão de Economia da Prática Jurídica, Associação Americana de Advogados,

The Lawyer's Handbook (St. Paul, Minnesota: West Publishing Company, 1962), p.

287. William Ross também cita uma pesquisa da Associação Americana de

Advogados de 1965 segundo a qual os advogados associados de um escritório

normalmente cobravam apenas de 1,4 mil a 1,6 mil horas anuais de trabalho e os

sócios apenas de 1,2 mil a 1,4 mil horas. Ver William G. Ross, *The Honest Hour: The*

Ethics of Time-Based Billing by Attorneys (Durham, Carolina do Norte: Carolina

Academic Press, 1996), pp. 2-3, citando Clark Sloat e Richard Fitzgerald,

Administrative and Financial Management in a Law Firm (Comissão Permanente

de Economia da Prática Jurídica da Associação Americana de Advogados, série

Economics of Law Practice, Pamphlet 10, 1965), p. 2. Doravante

citado como Sloat e

Fitzgerald, Administrative and Financial Management in a Law Firm.

29 Ver Peter Giuliani, “Financial Planning and Control for Lawyers”, ABA Journal 63

(jan. 1977), pp. 60-70. Disponível em: <<https://books.google.com/books?>

[id=MPODtVjGIC&pg=PA3&lpg=PA3&dq=%22financial + planning + and + control + for + lawyers](https://books.google.com/books?id=MPODtVjGIC&pg=PA3&lpg=PA3&dq=%22financial+planning+and+control+for+lawyers%22&source=bl&ots=TGFj64ggsb&sig=6r8Uyltb2dxjlihoOjw3UVlkphM&h)

[%22&source=bl&ots=TGFj64ggsb&sig=6r8Uyltb2dxjlihoOjw3UVlkphM&h](https://books.google.com/books?id=MPODtVjGIC&pg=PA3&lpg=PA3&dq=%22financial+planning+and+control+for+lawyers%22&source=bl&ots=TGFj64ggsb&sig=6r8Uyltb2dxjlihoOjw3UVlkphM&h)

[q=%22financial%20planning%20and%20control%20for%20lawyers %22&f=false](https://books.google.com/books?id=MPODtVjGIC&pg=PA3&lpg=PA3&dq=%22financial%20planning%20and%20control%20for%20lawyers%22&f=false) > .

Acesso em: 31 jan. 2019.

30 Ver, por exemplo, Sloat e Fitzgerald, Administrative and Financial Management in a

Law Firm, pp. 2-3 (“A experiência com vários escritórios indica que um cronograma

anual de 1,4 mil a 1,6 mil horas para cada advogado associado e de 1,2 mil a 1,4 mil

horas para cada sócio representa uma norma. Naturalmente haverá variações

específicas”). Ver também Deborah Rhode, “Institutionalizing Ethics”, Case Western

Reserve Law Review 44, n. 2 (1994), p. 711. Disponível em:

<<https://scholarlycommons.law.case.edu/cgi/viewcontent.cgi?>

[article=1977&context=caselrev](https://scholarlycommons.law.case.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1977&context=caselrev) > (“Há poucas décadas acreditava-se que não seria razoável esperar que os advogados pudessem cobrar mais de 1,2 mil a 1,5 mil horas

por ano”). Ver, ainda, Carl Bogus, “The Death of an Honorable Profession”, Indiana

Law Journal 71, n. 4 (outono de 1996): p. 924. Disponível em:

< www.repository.law.indiana.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1802&context=ilj > (diz que a média de horas cobradas tanto para sócios quanto para advogados

associados era de 1,5 mil). Acessos em: 8 ago. 2018. Com efeito, em 1984, a pesquisa

sobre a Altman Weil Survey of Law Firms Economics constatou que as horas

cobradas pelos sócios das firmas pesquisadas chegavam, em média, a 1.531 por ano.

Ver Marci Krufka, Mining the Surveys: Law Firm Partners Working Harder Than

Ever (Newtown Square, Pensilvânia: Altman Weil, Inc., 2003), p. 1.

31 Ver Leslie Kwoh, “Hazard of the Trade: Bankers’ Health”, The Wall Street Journal,

15

fev.

2012.

Disponível

em:

< www.wsj.com/articles/SB10001424052970204062704577223623824944472 > .

Acesso em: 8 ago. 2018.

32 Ho, Liquidated, p. 88.

33 Idem.

34 Brian Dumaine e Lynn Fleary, “A Hot New Star in the Merger Game”, Fortune, 17

fev. 1986.

35 Kevin Roose, Young Money: Inside the Hidden World of Wall Street’s Post-Crash

Recruits (Nova York: Grand Central Publishing, 2014), p. 114.

36 Kantor e Streitfeld, “Inside Amazon”.

37 Idem.

38 Idem.

39 A empresa, sendo “driven by data”, só vai acabar com isso “se os dados disserem que

deve”. Kantor e Streitfeld, “Inside Amazon”.

40 Idem.

41 Ver Ben Lovejoy, “Former Apple Managers Talk of the 24/7 Work Culture: ‘These

People

Are

Nuts”’,

9to5Mac,

1o

out.

2014.

Disponível

em:

<[http://9to5mac.com/2014/10/01/former-apple-managers-talk-of-the-247-work-](http://9to5mac.com/2014/10/01/former-apple-managers-talk-of-the-247-work-culture-these-people-are-nuts/)

[culture-these-people-are-nuts/](http://9to5mac.com/2014/10/01/former-apple-managers-talk-of-the-247-work-culture-these-people-are-nuts/)>. Acesso em: 11 ago. 2018. Lembre-se também o escritório de advocacia que rastreia as contribuições dos sócios registradas numa base

de dados, atualizada a cada vinte minutos, que pode ser acessada por qualquer outro

sócio de qualquer lugar e a qualquer hora, por computador ou celular. Relato de um

sócio anônimo ao autor, por e-mail, em 7 dez. 2016.

42 A relação entre a reestruturação corporativa e o aumento da carga de trabalho

administrativo está bem documentada. Numa pesquisa detalhada do setor de

telecomunicações em meados da década de 1990, por exemplo, 93% dos gerentes

intermediários relataram aumento na carga de trabalho depois da reestruturação. Ver

Rosemary Batt, “From Bureaucracy to Enterprise? The Changing Jobs and Careers

of Managers in Telecommunications Service”, in Paul Osterman, *Broken Ladders:*

Managerial Careers in the New Economy (org.) (Oxford: Oxford University Press,

1996), p. 73. Ver também Peter Cappelli, *The New Deal at Work: Managing the*

Market-Driven Workforce (Boston: Harvard Business School Press, 1999), pp. 129-

30. Doravante citado como Cappelli, *The New Deal at Work*.

43 Daniel Feldman, “Managers’ Propensity to Work Long Hours: A Multilevel

Analysis”, *Human Resource Management Review* 12 (2002), p. 339.

44 Juliet Schor, *The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure* (Nova

York: HarperCollins, 1991), p. 181, citando uma pesquisa de opinião da Korn/Ferry

International. Doravante citado como Schor, *The Overworked American*.

45 Schor, *The Overworked American*, p. 181, citando uma pesquisa de opinião da

Heidrick and Struggles, citada também in Ford S. Worthy, “You’re Probably

Working Too Hard”, Fortune, 27 abr. 1987, p. 136.

46 Schor, *The Overworked American*, p. 181, citando Sally Solo, “Stop Whining and Get

Back to Work”, Fortune, 12 mar. 1990, p. 49.

Depois disso, o ritmo do aumento provavelmente diminuiu, já que a maior parte

da eficiência desejada tinha sido alcançada. Ver Peter Kuhn e Fernando Lozano,

“The Expanding Workweek? Understanding Trends in Long Work Hours Among

U.S. Men, 1979-2006”, *Journal of Labor Economics* 26, n. 2 (2008), pp. 311-43.

Doravante citado como Kuhn e Lozano, “The Expanding Workweek?”. Este artigo

usa dados da Current Population Survey colhidos entre 1979 e 2006 para demonstrar

que as horas de trabalho administrativo aumentaram mais rapidamente na década de

1980. Mas a tendência não se reverteu nem se interrompeu, e a revista Fortune

constata que hoje em dia os executivos “estão trabalhando mais que nunca”. Patricia

Sellers, “You’re Working Too Hard!”, Fortune (blog), 20 ago. 2009.

A pesquisa da década de 1990 com 1.344 gerentes intermediários concluiu

também que 33% dos entrevistados trabalhavam de quarenta a 49 horas semanais,

57% trabalhavam de 51 a sessenta horas semanais e 6% trabalhavam mais de sessenta

horas semanais. Ver Anne Fisher, “Welcome to the Age of Overwork”, *Fortune*, 30

nov. 1992, pp. 64-71; e Jeanne Brett e Linda Stroh, “Working 61 Plus Hours a

Week: Why Do Managers Do It?”, *Journal of Applied Psychology* 88, n. 1 (2003).

Entre outros relatos sobre a carga de trabalho dos administradores estão a

conclusão de Arlie Hochschild de que os altos executivos trabalham de cinquenta a

setenta horas por semana. Ver Hochschild, *The Time Bind*, p. 57. Ver também uma

pesquisa de opinião de meados da década de 1980 realizada pela Korn/Ferry (Ford S.

Worthy, “You’re Probably Working Too Hard”, *Fortune*, 27 abr. 1987, p. 136),

segundo a qual altos executivos trabalhavam uma média de 56 horas semanais.

47 Hochschild, *The Time Bind*, p. 56. O executivo disse também que “ainda falta muito

tempo para que uma pessoa se torne CEO de uma empresa dizendo ‘Vou ser uma

pessoa magnificamente equilibrada’ — porque existem muitos outros que não são.

Nosso meio é muito competitivo”. Hochschild, *The Time Bind*, pp. 56-7.

48 Hochschild, *The Time Bind*, p. 70. As exigências que pesam sobre pequenos

empresários aumentaram da mesma forma. Uma pesquisa detalhada sobre empresas

de Dallas, por exemplo, revela que enquanto apenas 6,8% das empresas operantes

fecharam em 1970, em meados da década de 1980 fechavam mais de 20% das

empresas. Ver Louis Richman, “How Jobs Die — and Are Born”, Fortune, 26 jul.

1993.

49 Hewlett e Luce, “Extreme Jobs”.

50 Idem.

51 Ver Julia Szymczack et al., “To Leave or to Lie? Are Concerns About a Shift-Work

Mentality and Eroding Professionalism as a Result of Duty-Hour Rules Justified?”,

Milbank Quarterly 88, n. 3 (set. p 2010), pp. 350-81.

52 Renée M. Landers, James B. Rebitzer e Lowell J. Taylor, “Rat Race Redux: Adverse

Selection in the Determination of Work Hours in Law Firms”, American Economic

Review 86, n. 3 (jun. 1996), pp. 329-48, 330, citando a Associação Americana de

Advogados, Divisão de Jovens Advogados, The State of the Legal Profession (American

Bar Association, 1991), p. 22, Quadro 19. O estudo da ABA diz que, em 1984, 4%

dos advogados trabalhavam mais de 240 horas por mês e 31% trabalhavam de

duzentas a 239 horas. Em 1990, 13% trabalhavam mais de 240 horas por mês e 37%,

de duzentas a 239 horas. Doravante citado como Landers, Rebitzer e Taylor, “Rat

Race Redux”.

53 Landers, Rebitzer e Taylor, “Rat Race Redux”, p. 337. Outras

pesquisas mostram

resultados equivalentes. Uma pesquisa entre pós-graduados pela Escola de Direito da

Universidade do Michigan, por exemplo, mostra que 70% deles trabalhavam mais de

cinquenta horas semanais e mais de 25% trabalhavam além de sessenta horas. Escola

de Direito da Universidade do Michigan, “Class of 1995 Five Year Report” (2002).

Disponível

em:

<[http://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?](http://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1145&context=alumni_survey_reports)

[article=1145&context=alumni_survey_reports](http://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1145&context=alumni_survey_reports)>. Acesso em: 11 ago. 2018. Ver

também Patrick Schiltz, “On Being a Happy, Healthy, and Ethical Member of an

Unhappy, Unhealthy, and Unethical Profession”, Vanderbilt Law Review 52, n. 4

(maio 1999): pp. 870-951. Doravante citado como Schiltz, “An Unhappy,

Unhealthy, and Unethical Profession”.

54 Ver Rhode, *Balanced Lives*, p. 14; Deborah L. Rhode, *In the Interests of Justice*:

Reforming the Legal Profession (Oxford: Oxford University Press, 2000); Cameron

Stracher, “Show Me the Misery”, *The Wall Street Journal*, 6 mar. 2000, A31; Carl

Bogus, “The Death of an Honorable Profession”, *Indiana Law Journal* 71, n. 4

(outono

1996):

p.

924.

Disponível

em:

www.repository.law.indiana.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1802&context=ilj > .

Acesso em: 8 ago. 2018; e Sheila Wellington, “Women in Law: Making the Case”,

Women Lawyers Journal 88, n. 2 (inverno de 2003), pp. 11-5.

55 Um advogado anônimo, associado de nível intermediário de um grande escritório,

“My Typical Day Shows Why Lawyers Are Miserable and Lonely”, Business Insider,

12 nov. 2013, originalmente postado por Anonymous em “Why are so many lawyers

unhappy

with

their

jobs?”,

Quora.

Disponível

em:

www.quora.com/Attorneys/Why-are-so-many-lawyers-unhappy-with-their-jobs > .

Acessos em: 12 ago. 2018.

56 Blake Edwards, “Big Firm Burnout and the New Virtual Lawyers”, Bloomberg Law,

27 ago. 2015. Disponível em: <[https://bol.bna.com/big-firm-burnout-and-the-new-](https://bol.bna.com/big-firm-burnout-and-the-new-virtual-lawyers/)

[virtual-lawyers/](#)>. Acesso em: 12 ago. 2018 (sobre Patrick Murdoch, ex-associado do

escritório Shearman & Sterling).

57 Ver Casey Sullivan, “Law Firm Leaders Weigh In on Partner Dismissals”, Reuters

Legal, 22 out. 2013.

58 Ver C. B. Fry, *Life Worth Living: Some Phases of an Englishman* (Londres: Eyre &

Spottiswoode, 1939).

59 Dave McKibben, “Fleming Has Classic Memories of Partnership with McEnroe”, Los

Angeles Times, 1o out. 1992.

60 Dominic Bliss, “Service Charged”, GQ (RU), 29 mar. 2012. Disponível em:

<[www.gq-magazine.co.uk/article/gq-sport-rafael-nadal-tennis-fitness-training-tips-](http://www.gq-magazine.co.uk/article/gq-sport-rafael-nadal-tennis-fitness-training-tips-workout)

[workout](#)>. Acesso em: 12 ago. 2018.

61 Ver, por exemplo, Lynette Pinchess, “How This Nottinghamshire Lad Went from

Shippo’s Pub Kitchens to Cooking for Hollywood Stars”, Nottingham Post, 13 out.

2017. Disponível em: <[www.nottinghampost.com/whats-on/food-drink/how-](http://www.nottinghampost.com/whats-on/food-drink/how-nottinghamshire-lad-went-shippos-623239)

[nottinghamshire-lad-went-shippos-623239](#)>; histórias de leitores do Guardian,

“What It’s Like to Work in the Restaurant Industry — Our Readers’ Stories”, The

Guardian,

25

mar.

2017.

Disponível

em:

[< www.theguardian.com/lifeandstyle/2017/mar/25/what-its-like-to-work-in-the-](http://www.theguardian.com/lifeandstyle/2017/mar/25/what-its-like-to-work-in-the-restaurant-industry-our-readers-stories)

[restaurant-industry-our-readers-stories > .](http://www.theguardian.com/lifeandstyle/2017/mar/25/what-its-like-to-work-in-the-restaurant-industry-our-readers-stories) Acessos em: 12 ago. 2018.

62 Brooke Shunatona, “10 Victoria’s Secret Models Reveal How They Really Feel

About Their Bodies”, The Cosmopolitan, 15 dez. 2014. Disponível em:

[< www.cosmopolitan.com/style-beauty/fashion/a34249/victorias-secret-models-](http://www.cosmopolitan.com/style-beauty/fashion/a34249/victorias-secret-models-body-image/)

[body-image/ > .](http://www.cosmopolitan.com/style-beauty/fashion/a34249/victorias-secret-models-body-image/) Acesso em: 12 ago. 2018 (atribui o texto citado a Elsa Hosk). Ver também Deni Kirkova, “I Thought, Oh My God, They Don’t Want Me Here!’:

Naomi Campbell on Her Nerves About Her Emotional Return to the Versace

Catwalk”,

Daily

Mail,

7

out.

2013,

disponível

em:

[< www.dailymail.co.uk/femail/article-2443934/I-want-people-know-hard-models-](http://www.dailymail.co.uk/femail/article-2443934/I-want-people-know-hard-models-)

[work-Naomi-Campbell-reveals-drunk-just-juice-days-Versace-catwalk.html](#) > .

Acesso em: 12 ago. 2018; Radar Staff, “Kendall Jenner: ‘In Reality, I Worked Pretty

Hard’ for Modeling Success, ‘Not Trying to Use a Family Name’ to Get Ahead”,

Radar

Online,

17

nov.

2014,

disponível

em:

< <http://radaronline.com/exclusives/2014/11/kendall-jenner-model-career-hard->

[work-nightline-kim-kardashian/](#) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

63 Kim Kardashian dorme com um BlackBerry e um iPhone, acorda às seis da manhã e

imediatamente começa a trabalhar. Ver Kim Kardashian, entrevista concedida a

Charlotte Cowles, “Exclusive: 24 Hours with Kim Kardashian”, Harper’s Bazaar, 14

abr. 2005. Disponível em: < [www.harpersbazaar.com/culture/features/a10567/kim-](http://www.harpersbazaar.com/culture/features/a10567/kim-kardashian-0515/)

[kardashian-0515/](#) > . Acesso em: 12 ago. 2018.

64 Ver Jacobs e Gerson, The Time Divide.

65 Kuhn e Lozano, “The Expanding Work Week?”, p. 311. Dados do Censo dos Estados

Unidos. A parcela que trabalha mais de 48 horas subiu de 15,4% para 23,3%.

66 Kuhn e Lozano, “The Expanding Work Week?”, p. 312. Dados do Censo dos Estados

Unidos e da pesquisa American Community Survey. A parcela que trabalha mais de

48 horas subiu de 16,6% para 24,3%.

67 Ver Jacobs e Gerson, *The Time Divide*, p. 50. Para casais com filhos, a taxa subiu de

8,2% para 12,2%. Para casais sem filhos, praticamente dobrou, subindo de 9,5% para

17,5%. Jacobs e Gerson constatam também que entre 1970 e 2000 a taxa de famílias

que trabalham cem ou mais horas por semana triplicou, passando de 3,1% para 9,3%

(p. 43), e que a taxa de maridos e mulheres que trabalham cem ou mais horas

aumentou de 8,7% para 14,5% (p. 45).

68 Lazer, da forma como usamos nos dados aqui mencionados, refere-se a atividades

diretamente recreativas e também a algumas atividades — como sono, refeições e

cuidados pessoais — que exigem relativamente pouco esforço e contribuem de

maneira indireta para o bem-estar. No entanto, trabalho remunerado e lazer não

esgotam todas as atividades a que as pessoas se dedicam nem o número de horas

empregadas nelas. Uma terceira categoria, a de trabalho não remunerado, engloba

atividades que não são pagas. Tarefas domésticas e cuidar dos filhos

são as principais

dessa categoria. Embora ocasionalmente o texto se refira a tendências no trabalho não

remunerado, o foco principal está naquele desempenhado no mercado em troca de

pagamento. Para mais informações sobre o conceito de lazer, ver Mark Aguiar e Erik

Hurst, “Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time over Five Decades”,

Quarterly Journal of Economics 122, n. 3 (ago. 2007), pp. 969-1006. Doravante citado

como Aguiar e Hurst, “Measuring Trends in Leisure”. Lonnie Golden, “A Brief

History of Long Work Time and the Contemporary Sources of Overwork”, Journal

of Business Ethics 84 (suplemento 2) (jan. 2009), pp. 217-27. Doravante citado como

Golden, “A Brief History of Long Work Time”. Orazio P. Attanasio e Luigi

Pistaferri, “Consumption Inequality”, Journal of Economic Perspectives 30, n. 2 (abr.

2016), p. 3. Doravante citado como Attanasio e Pistaferri, “Consumption

Inequality”.

69 Aguiar e Hurst, “Measuring Trends in Leisure”, p. 971.

70 Seriam esses resultados simples conclusões enganosas do trabalho em mutação, e

seriam esses padrões de remuneração aplicáveis a alguns trabalhadores, mas não a

todos? Mais especificamente, será que eles mostrariam apenas que o trabalhador

típico oferece mais ou menos o mesmo trabalho total durante longos períodos,

embora concentrando esse trabalho em períodos mais breves de trabalho mais intenso

pontuados por períodos mais longos de desemprego? Os dados refutam claramente

essa alternativa. Os mesmos trabalhadores que ganharam salários cada vez mais altos e

laboraram cada vez mais durante os anos em questão foram também os menos sujeitos

ao desemprego. Ver Kuhn e Lozano, “The Expanding Work Week?”, pp. 321-2.

71 Ver Kuhn e Lozano, “The Expanding Work Week?”, p. 312. Ver também Fighting

for Time: Shifting Boundaries of Work and Social Life, Cynthia Fuchs Epstein e Arne

L. Kalleberg (orgs.) (Nova York: Russell Sage Foundation, 2004).

Dividir a população por níveis de instrução e não por remuneração horária gera

resultados análogos aos do texto principal. Tanto a associação em termos absolutos do

número de horas trabalhadas aos ganhos quanto o aumento dessa proporção entre

1980 e 2000 foram mais elevados para os que recebiam salários, geralmente mais

instruídos, do que para horistas, geralmente menos instruídos. Ver Kuhn e Lozano,

“The Expanding Work Week?”, p. 331, Figura 5. A educação se relaciona aos ganhos

de toda a vida e não apenas a horários. A relação entre educação e longas jornadas

reforça o argumento já apresentado de que a nova associação entre alta renda e longas

jornadas se manifesta durante toda a vida dos trabalhadores e não alternando

períodos de alta renda e longas jornadas com períodos de baixa renda e desocupação.

72 Ver Kuhn e Lozano, “The Expanding Work Week?”, p. 331, Figura 5.

73 Ver Kuhn e Lozano, “The Expanding Work Week?”, p. 317, Quadro 1, e p. 318,

Figura 3.

74 Ibid., p. 317, Quadro 1.

75 Aguiar e Hurst, “Measuring Trends in Leisure”, p. 992, Quadro V, p. 995, Quadro

VII.

76 Em 1993, por exemplo, cerca de 25% das mulheres gerentes trabalhavam 49 horas ou

mais por semana, o que ocorria com apenas 9% das mulheres trabalhadoras; e

mulheres com formação universitária tiveram um leve aumento no lazer a partir da

década de 1960 (embora esse aumento seja muito menor do que o experimentado

por mulheres sem instrução e muitíssimo menor do que o tempo poupado pelo uso

de aparelhos para tarefas domésticas). Ver Philip L. Rones, Randy E. Ilg e Jennifer M.

Gardner, “Trends in Hours of Work Since the Mid-1970s”, Monthly Labor Review

(abr. 1997): p. 9. Para o lazer das mulheres, ver Aguiar e Hurst, “Measuring Trends

in Leisure”, p. 992, Quadro V.

77 Ver Stuart Butler, “Can the American Dream Be Saved?”, National Affairs 14

(inverno de 2013), pp. 40-57, 42. Os números exatos são 74,1% para o quintil

superior e 4,5% para o quintil inferior. Butler usa dados do U.S. Census Bureau,

Current Population Survey (CPS), do Annual Social and Economic (ASEC)

Supplement, do U.S. Census Bureau, “HINC-01. Selected Characteristics of

Households

by

Total

Money

Income”.

Disponível

em:

[www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/cps-hinc/hinc-](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/cps-hinc/hinc-01.2016.html)

[01.2016.html](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/cps-hinc/hinc-01.2016.html) >. Acesso em: 12 ago. 2018. Supondo que o quintil superior dos domicílios tenha recebido mil dólares ou mais em 2010 (24.421 de 119.927

domicílios), 18.111 domicílios, portanto 74,1%, tinham dois provedores ou mais.

Supondo que o quintil inferior tenha recebido 19.999 dólares ou menos (23.892 em

119.927 domicílios), 1.085 domicílios, portanto 4,5% deles tinham dois provedores

ou mais.

78 Ver Chinhui Juhn e Simon Potter, “Changes in Labor Force Participation in the

United States”, *Journal of Economic Perspectives* 20, n. 3 (verão de 2003), pp. 27-46,

33, Quadro 2, com dados da pesquisa CPS de março.

79 Veblen, *Theory of the Leisure Class*, p. 81.

80 Grande quantidade de entrevistas pessoais altamente confiáveis feitas pelo Federal

Reserve Bank, associadas à Pesquisa sobre Finanças do Consumidor, da mesma

instituição, confirma a explosão da dedicação da elite ao trabalho. As entrevistas são

bem estruturadas, sérias e investigativas; a pesquisa toma uma amostra maior dos

domicílios mais ricos, e, por esses dois motivos, dá uma ideia da dedicação da elite ao

trabalho com uma autoridade pouco usual. Segundo a pesquisa, a média total de

horas trabalhadas nos domicílios situados no 1% superior da distribuição de renda

aumentou 9,5 horas semanais entre 1983 e 2010. No mesmo período, a porcentagem

de domicílios nesse grupo de elite cujo membro que mais trabalha cumpre mais de

cinquenta horas semanais aumentou dezesseis pontos percentuais, de 46% para 62%

(assim, em 2010, o domicílio médio do 1% superior tinha uma pessoa que trabalhava

cinquenta horas). No mesmo período, a parcela de domicílios com uma pessoa que

trabalhava mais de cinquenta horas semanais caía progressivamente de cada degrau

da distribuição de renda para o inferior, até chegar ao quintil inferior da distribuição

de renda, com apenas 4% dos domicílios com uma pessoa que trabalhava

normalmente mais de cinquenta horas por semana. Ver Conselho de Governadores

do Federal Reserve System, “Survey of Consumer Finances”. Disponível em:

< www.federalreserve.gov/econres/scfindex.htm > .

81 Em 2014, a renda mínima para a declaração conjunta de imposto de renda no 1%

superior da distribuição de renda foi de 477.514 dólares. Naquele ano, foram

apresentadas 148.646 declarações de imposto de renda. Ver Facundo Alvaredo et al.,

World Inequality Database, distribuído por WID.world. Disponível em:

< <https://wid.world/data/> > . Acesso em: 23 ago. 2018 (ver “Pre-Tax National

Income Threshold”, wid.world code tptinc992j, e “Number of Tax Returns”,

wid.worldcodentaxre999t).

82 Uma busca na base de dados D&B Hoovers em outubro de 2018 revelou mais de

241.113 profissionais que trabalhavam nas 1.500 empresas do S&P dentro das

categorias-membros do conselho diretor, diretor, vice-presidente executivo,

funcionário sênior da C-suíte, vice-presidente sênior e vice-presidente. (A D&B

Hoovers é uma base de dados usada normalmente para identificar oportunidades de

vendas e marketing que contém mais de 125 milhões [125.533.312] de contatos de

pessoas empregadas em cargos que vão desde o nível abaixo da administração até o

conselho diretor, representando mais de 140 milhões de empresas [141.266.092]. A

empresa respondeu a uma solicitação do autor confirmando que cada empregado

contatado aparece uma única vez em sua base de dados, de modo que a busca não

resulta em dupla contagem.) A busca revelou mais 398.087 gerentes e supervisores e

baixou os integrantes das S&P 1500 do Compustat para 2017. Os números do

Sistema de Numeração Universal de Dados (DUNS, na sigla em inglês) foram

equiparados adaptando-se os do Mergent com os códigos de identificação de títulos

(CUSIPs) para gerar o DUNS correspondente. Uma lista do DUNS para as S&P

1500 foi carregada na D&B Hoovers e procurada usando-se o critério “Nível de

Contato” dentro da categoria “Tipo de Contato”. Havia 1.511 empresas no conjunto

de dados “S&P 1500”, devido a mudanças na composição do registro ao longo do ano.

83 A Agência Reguladora do Setor Financeiro registrava mais de 630.132 representantes

financeiros nos Estados Unidos em 2017. Ver Agência Reguladora do Setor

Financeiro,

“Statistics”.

Disponível

em:

< www.finra.org/newsroom/statistics#currentmonth > . Acesso em: 15 ago. 2018. E a Secretaria de Estatísticas do Trabalho registra que, em maio de 2018, mais de 250 mil

pessoas trabalhavam em funções de supervisão no amplo setor de “Securities,

Commodity Contracts, and Other Financial Investments and Related Activities”.

Ver Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, “Industries at a Glance: Securities,

Commodity Contracts, and Other Financial Investments and Related Activities”.

Disponível em: < www.bls.gov/iag/tgs/iag523.htm#about > . Acesso em: 15 ago. 2018.

Esse número foi obtido pela subtração do número de empregos na produção e em

funções não ligadas à supervisão do número total de empregos. O salário médio por

hora nesse setor, segundo a Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, é de 54 dólares

para uma renda anual de cerca de 100 mil dólares. É razoável supor que os

empregados em funções de supervisão podem ganhar bem acima da média, e como

representam apenas um terço do total de empregados, que sua renda os situa nas

proximidades do 1% mais rico.

84 As cinco principais consultorias são McKinsey & Company, Boston Consulting

Group, Inc., Bain & Company, Deloitte Consulting LLP e Oliver Wyman, segundo

Phil Stott em “Vault’s Top 50 Consulting Firms for 2018”, Vault, 22 ago. 2017.

Disponível em: <[www.vault.com/blog/consult-this-consulting-careers-news-and-](http://www.vault.com/blog/consult-this-consulting-careers-news-and-views/2018-vault-consulting-rankings)

[views/2018-vault-consulting-rankings](http://www.vault.com/blog/consult-this-consulting-careers-news-and-views/2018-vault-consulting-rankings)> . A McKinsey empregava 23 mil pessoas em

2017.

“McKinsey

&

Company:

Overview”,

Vault.

Disponível

em:

<[www.vault.com/company-profiles/management-strategy/mckinsey-](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/mckinsey-company/company-overview.aspx)

[company/company-overview.aspx](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/mckinsey-company/company-overview.aspx)> . A Boston Consulting empregava 14 mil pessoas.

“The

Boston

Consulting

Group:

Overview”,

Vault.

Disponível

em:

[www.vault.com/company-profiles/management-strategy/the-boston-consulting-](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/the-boston-consulting-group,-inc/company-overview.aspx)

[group,-inc/company-overview.aspx](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/the-boston-consulting-group,-inc/company-overview.aspx) > . A Bain empregava 7 mil pessoas. “Bain &

Company: Overview”, Vault. Disponível em: [www.vault.com/company-](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/bain-company/company-overview.aspx)

[profiles/management-strategy/bain-company/company-overview.aspx](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/bain-company/company-overview.aspx) > . A Deloitte

empregava 40.513. “Deloitte Consulting LLP: Overview”, Vault. Disponível em:

[www.vault.com/company-profiles/management-strategy/deloitte-consulting-](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/deloitte-consulting-llp/company-overview.aspx)

[llp/company-overview.aspx](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/deloitte-consulting-llp/company-overview.aspx) > . A Oliver Wyman empregava 4,5 mil. “Oliver Wyman:

Overview”, Vault. Disponível em: [www.vault.com/company-profiles/management-](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/oliver-wyman/company-overview.aspx)

[strategy/oliver-wyman/company-overview.aspx](http://www.vault.com/company-profiles/management-strategy/oliver-wyman/company-overview.aspx) > . Acessos em: 15 ago. 2018. Se dois

terços desses empregados forem profissionais especializados, o total destes é de cerca

de 60 mil pessoas.

85 Em 2018, apenas doze dos duzentos escritórios de advocacia listados pela AmLaw

tinham lucros por sócio inferiores a 475 mil dólares, o que situa todos os demais bem

perto da linha que demarca o 1% de maior renda. Ver Ben Seal, “The 2018 AmLaw

Second Hundred: A to Z”, American Lawyer, 22 maio 2018. Disponível em:

< [www.law.com/americanlawyer/2018/05/22/the-2018-am-law-second-hundred-](http://www.law.com/americanlawyer/2018/05/22/the-2018-am-law-second-hundred-at-a-glance/)

[at-a-glance/](http://www.law.com/americanlawyer/2018/05/22/the-2018-am-law-second-hundred-at-a-glance/)>; e Gina Passarella Cipriani, “The 2018 AmLaw 100 Ranked by: Profits per Equity Partner”, American Lawyer, 24 abr. 2018. Disponível em:

< [www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-](http://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-profits-per-equity-partner/)

[profits-per-equity-partner/](http://www.law.com/americanlawyer/2018/04/24/the-2018-am-law-100-ranked-by-profits-per-equity-partner/)>. Segundo a lista “2012 Global 100: Profits Per Partner”

da American Lawyer, os 75 escritórios norte-americanos incluídos entre os cem

maiores do mundo tinham em média 209 sócios: “The 2012 Global 100: Profits Per

Partner”,

American

Lawyer,

28

set.

2012.

Disponível

em:

< [www.americanlawyer.com/PubArticleTAL.jsp?](http://www.americanlawyer.com/PubArticleTAL.jsp?id=1202571229443&The_2012_Global_100_Profits_Per_Partner&slreturn=20180522100000)

[id=1202571229443&The_2012_Global_100_Profits_Per_Partner&slreturn=20](http://www.americanlawyer.com/PubArticleTAL.jsp?id=1202571229443&The_2012_Global_100_Profits_Per_Partner&slreturn=20180522100000)

Acessos em: 23 ago. 2018.

Se os 45 escritórios restantes fossem do mesmo tamanho, haveria 25 mil sócios de

capital em escritórios com lucros por sócio de mais de 400 mil dólares em 2012.

86 Segundo dados da Redi-Direct, o número de médicos especialistas nos Estados

Unidos era de 501.296 em março de 2018. “Professionally Active Physicians”, Henry

J. Kaiser Family Foundation, mar. 2018. Disponível em:
<[www.kff.org/other/state-](http://www.kff.org/other/state-indicator/total-active-physicians/?currentTimeframe=0&sortModel=%7B%22colId%22:%22Location%22,%22sort%22:%22asc%22%7D)

[indicator/total-active-physicians/?currentTimeframe=0&sortModel=%7B%](http://www.kff.org/other/state-indicator/total-active-physicians/?currentTimeframe=0&sortModel=%7B%22colId%22:%22Location%22,%22sort%22:%22asc%22%7D)

[22colId%22:%22Location%22,%22sort%22:%22asc%22%7D](http://www.kff.org/other/state-indicator/total-active-physicians/?currentTimeframe=0&sortModel=%7B%22colId%22:%22Location%22,%22sort%22:%22asc%22%7D) > .
Acesso em: 15 ago.

2018.

87 Análises mais exaustivas e exatas reduzem a composição da já restrita elite a

ocupações conhecidas e denominadas. Steven Kaplan e Joshua Rauh, por exemplo

(usando métodos que eles afirmam reiteradamente serem bastante conservadores),

calculam que, juntos, os cinco executivos mais bem pagos das maiores empresas norte-

americanas, os trabalhadores do setor financeiro em cargo de diretor executivo ou

superior, os sócios dos cem maiores escritórios de advocacia, atletas profissionais e

grandes celebridades constituem, aproximadamente, 20% (um pouco mais ou um

pouco menos) do 0,1%, do 0,01%, do 0,001% e do 0, 0001% da tributação conjunta.

Ver Kaplan e Rauh, “Wall Street and Main Street”, Quadro 14.

88 Ver, por exemplo, Josh Bivens e Lawrence Mishel, “Understanding the Historic

Divergence Between Productivity and a Typical Worker’s Pay: Why It

Matters and

Why It's Real", Economic Policy Institute, Briefing Paper n. 406 (2 set. 2015).

Disponível em: <[www.epi.org/publication/understanding-the-historic-divergence-](http://www.epi.org/publication/understanding-the-historic-divergence-between-productivity-and-a-typical-workers-pay-why-it-matters-and-why-its-real/)

[between-productivity-and-a-typical-workers-pay-why-it-matters-and-why-its-real/](http://www.epi.org/publication/understanding-the-historic-divergence-between-productivity-and-a-typical-workers-pay-why-it-matters-and-why-its-real/)>;

Angelo Young, "CBO Reports Suggests [sic] Growth in US Income Inequality Will

Continue Through 2035 (but, Hey, as Long as Capital Markets Are Doing Great,

Right?)", International Business Times, 5 jun. 2013, disponível em:

<[www.ibtimes.com/graphic-cbo-reports-suggests-growth-us-income-inequality-will-](http://www.ibtimes.com/graphic-cbo-reports-suggests-growth-us-income-inequality-will-continue-through-2035-1292085)

[continue-through-2035-1292085](http://www.ibtimes.com/graphic-cbo-reports-suggests-growth-us-income-inequality-will-continue-through-2035-1292085)>. Acessos em: 23 ago. 2018.

89 Ver, por exemplo, Louis Uchitelle, "How the Loss of Union Power Has Hurt

American Manufacturing", The New York Times, 20 abr. 2018, disponível em:

<www.nytimes.com/2018/04/20/business/unions-american-manufacturing.html>.

Acesso em: 15 ago. 2018.

90 Ver, por exemplo, Alan B. Krueger e Eric A. Posner, "A Proposal for Protecting Low-

Income Workers from Monopsony and Collusion", The Hamilton Project, Policy

Proposal n. 2018-05 (fev. 2018), disponível em:

<[www.brookings.edu/wp-](http://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/02/es_2272018_protecting_low_income_workers_from_monopsony_collusion_krueger_posner.pdf)

[content/uploads/2018/02/](http://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/02/es_2272018_protecting_low_income_workers_from_monopsony_collusion_krueger_posner.pdf)

[es_2272018_protecting_low_income_workers_from_monopsony_collusion_krue](http://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/02/es_2272018_protecting_low_income_workers_from_monopsony_collusion_krueger_posner.pdf)

acesso em: 24 out. 2018; Eric Posner e Glen Weyl, “The Real Villain Behind Our

New Gilded Age”, The New York Times, 1o mai. 2018. Disponível em:

www.nytimes.com/2018/05/01/opinion/monopoly-power-new-gilded-age.html > .

Acesso em: 15 ago. 2018.

91 Ver Chrystia Freeland, “For U.S. Workers, Global Capitalism Fails to Deliver”, The

New

York

Times,

14

abr.

2011.

Disponível

em:

www.nytimes.com/2011/04/15/us/15iht-letter15.html > . Acesso em: 18 ago.

2018.

92 Ver, por exemplo, Robert J. Gordon e Ian Dew-Becker, “Controversies About the

Rise of American Inequality: A Survey”, NBER, Working Paper n. 13982 (21 abr.

2008); Paul Gomme e Peter Rupert, “Measuring Labor’s Share of Income”, Federal

Reserve Bank of Cleveland, Discussion Paper n. 7 (nov. de 2004), disponível em:

<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstractid=1024847>, acesso

em: 23 ago.

2018; Brian I. Baker, “The Laboring Labor Share of Income: The ‘Miracle’ Ends”,

Monthly

Labor

Review,

jan.

2016,

disponível

em:

[www.bls.gov/opub/mlr/2016/beyond-bls/the-laboring-labor-share-of-income-the-](http://www.bls.gov/opub/mlr/2016/beyond-bls/the-laboring-labor-share-of-income-the-miracle-ends.htm)

[miracle-ends.htm](http://www.bls.gov/opub/mlr/2016/beyond-bls/the-laboring-labor-share-of-income-the-miracle-ends.htm) >, acesso em: 26 ago. 2018; Loukas Karabarbounis e Brent

Neiman, “The Global Decline of the Labor Share”, Quarterly Journal of Economics

129, n. 1 (fev. 2014), pp. 61-103; Organização Internacional do Trabalho, Global

Wage Report 2012/12: Wages and Equitable Growth (Genebra: International

Labour Organization, 2013), pp. 41-53. Note-se que a tendência global — que atinge

países com sistemas políticos e regimes de política interna muito diversos — mostra

convincentemente que o declínio no trabalho decorre de fundamentos econômicos,

mais que de decisões ou programas políticos superficiais.

93 Os dez norte-americanos mais ricos em 2017, segundo a revista Forbes, eram, nesta

ordem: Bill Gates, Jeff Bezos, Warren Buffett, Mark Zuckerberg, Larry Ellison,

Charles Koch, David Koch, Michael Bloomberg, Larry Page e Sergey Brin. Ver

“Forbes 400”, Forbes. Disponível em: <www.forbes.com/forbes-400/list/>. Acesso

em: 26 ago. 2018. Dentre eles, todos fizeram a própria fortuna, com exceção dos

irmãos Koch. Mesmo assim, os irmãos Koch herdaram uma empresa relativamente

pequena (de seu empreendedor-fundador) que transformaram numa corporação

muito maior, num ritmo de crescimento semelhante ao dos empreendimentos que

começaram do nada. Uma pesquisa mais ampla que inclua os cinquenta norte-

americanos mais ricos revela que 33 deles devem sua fortuna principalmente a ações

preferenciais, participação em sociedades, juros incorridos ou remuneração executiva

— ou seja, ao próprio trabalho — e que oito deles devem sua fortuna ao trabalho da

geração anterior. Um ponto de vista semelhante aparece em Victor Fleischer,

“Alpha: Labor Is the New Capital” (manuscrito inédito arquivado com o autor),

quadro no Apêndice. Doravante citado como Fleischer, “Alpha”. Ver também Dan

Primack, “Are Entrepreneurs Exploiting a Tax Loophole? (Part II)”, Fortune, 30 dez.

2010.

Disponível

em:

<[http://fortune.com/2010/12/29/are-entrepreneurs-](http://fortune.com/2010/12/29/are-entrepreneurs-exploiting-a-tax-loophole-part-ii/)

[exploiting-a-tax-loophole-part-ii/](http://fortune.com/2010/12/29/are-entrepreneurs-exploiting-a-tax-loophole-part-ii/)>. Acesso em: 26 ago. 2018.

94 Ver Steven Kaplan e Joshua Rauh, “Family, Education, and Sources of Wealth

Among the Richest Americans, 1982-2012”, American Economic Review 103, n. 3

(maio 2013), pp. 158-62, 159. Doravante citado como Kaplan e Rauh, “Family,

Education, and Sources of Wealth”. Entre 1982 e 2011, a porcentagem dos

quatrocentos membros da Forbes que nasceram ricos caiu de 60% para 32%. Ver

também James Pethokoukis, “How Super-Rich Americans Get That Way Is

Changing”, AEIdeas, American Enterprise Institute, 23 mar. 2016. Disponível em:

<www.aei.org/publication/how-super-rich-americans-get-that-way-is-changing/>.

95 Ver James Pethokoukis, “More and More of America’s Superrich May Be Getting

That Way Through Entrepreneurship”, AEIdeas, American Enterprise Institute, 22

dez. 2014. Disponível em: <[www.aei.org/publication/americas-superrich-getting-](http://www.aei.org/publication/americas-superrich-getting-way-entrepreneurship/)

[way-entrepreneurship/](http://www.aei.org/publication/americas-superrich-getting-way-entrepreneurship/)>. Acesso em: 26 ago. 2018.

96 Ver Winters, Oligarchy, p. 247, Quadro 5.4. As percentagens são: 1961, 22,3%;

1992, 47,4%; 2007, 34,4%. A lista da Forbes foi publicada pela

primeira vez em 1982,

mas temos dados para 1961 devido ao acaso: naquele ano, 398 contribuintes tiveram

renda suficiente para se enquadrarem na alíquota mais alta, e assim foram

considerados pelo fisco. David Cay Johnston, “Is Our Tax System Helping Us Create

Wealth?”, *Tax Notes*, 21 dez. 2009. Disponível em:

< www.taxnotes.com/tax-

notes/budgets/our-tax-system-helping-us-create-wealth/2009/12/21/qjq2 > .

97 De 17%, em 1982, a apenas 5% em 2011. Ver Kaplan e Rauh, “Family, Education,

and Sources of Wealth”, pp. 158-62, p. 160.

98 Ver Les Leopold, “Five Obscene Reasons the Rich Grow Richer”, *Salon*, 1o de out.

2012. Em 2017, 92 dos quatrocentos (aproximadamente 23%) dos mais ricos

trabalhavam no sistema financeiro ou em finanças e investimentos e quinze (3,75%)

trabalhavam na indústria. Ver “Forbes 400”, *Forbes*, disponível em:

< www.forbes.com/forbes-400/list/ > . Acesso em: 26 ago. 2018.

99 Ver Nathan Vardi, “The 25 Highest-Earning Hedge Fund Managers & Traders”,

Forbes,

14

mar.

2017.

Disponível

em:

www.forbes.com/sites/nathanvardi/2017/03/14/hedge-fund-managers/#3402d78d6e79 > . Acesso em: 26 ago. 2018.

100 Ver Will Wainewright e Lindsay Fortado, “Hedge Fund Manager Compensation

Rises 8% to \$2.4 Million”, Bloomberg, 6 nov. 2014. Disponível em:

[www.bloomberg.com/news/articles/2014-11-06/hedge-fund-manager-](http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-11-06/hedge-fund-manager-compensation-rises-8-to-2-4-million)

[compensation-rises-8-to-2-4-million](http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-11-06/hedge-fund-manager-compensation-rises-8-to-2-4-million) > . Acesso em: 26 ago. 2018.

101 Ver “The Securities Industry in New York City”, Escritório do Controlador-geral do

Estado de Nova York, set. 2018. Disponível em:

[www.osc.state.ny.us/osdc/rpt6-](http://www.osc.state.ny.us/osdc/rpt6-2019.pdf)

[2019.pdf](http://www.osc.state.ny.us/osdc/rpt6-2019.pdf) > . Acesso em: 24 out. 2018. Surpreendentemente, os bônus estavam ainda

mais elevados pouco antes da crise financeira de 2007-2008, quando chegaram a mais

de 190 mil dólares. Ver “New York City Securities Industry Bonuses”, Escritório do

Vice-Controlador do Estado de Nova York, 28 jan. 2009, disponível em:

www.osc.state.ny.us/osdc/wallst_bonuses/2009/bonus2009.pdf > , acesso em: 20

ago. 2018; e “New York City Securities Industry Bonus Pool”, Escritório do

Controlador do Estado de Nova York, 26 mar. 2018, disponível em:

[www.osc.state.ny.us/press/releases/mar18/wall-st-bonuses-2018-sec-industry-](http://www.osc.state.ny.us/press/releases/mar18/wall-st-bonuses-2018-sec-industry-bonus-pool.pdf)

[bonus-pool.pdf](http://www.osc.state.ny.us/press/releases/mar18/wall-st-bonuses-2018-sec-industry-bonus-pool.pdf) > , acesso em: 20 ago. 2018.

Não surpreende que, segundo uma estimativa, a representação geral do setor

financeiro nas camadas superiores dos ricos tenha decuplicado a partir da década de

1970. Ver Eric Posner e E. Glen Weyl, “Against Casino Finance”, National Affairs 14

(inverno

de

2013),

pp.

58-77,

p.

62.

Disponível

em:

< www.nationalaffairs.com/publications/detail/against-casino-finance >. Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Posner e Weyl, “Against Casino Finance”.

Posner e Weyl citam Kaplan e Rauh, “Wall Street and Main Street”, que examinam a

composição do 0,1%, do 0,01%, do 0,001% e do 0,0001% superiores na distribuição

da renda por setor de emprego.

102 Ver, por exemplo, “Going Overboard”, The Economist, 16 jul. 2009. Disponível em:

< www.economist.com/node/14034875/print?storyid=14034875 >. Acesso em: 21

ago. 2018.

103 “Executive Paywatch”, AFL-CIO. O CEO mais bem pago de 2013 recebeu 141,9

milhões de dólares e o classificado em ducentésimo lugar entre os mais bem pagos

recebeu 12,4 milhões. Ver Karl Russell, “The Pay at the Top”, The New York Times, 7

jun.

2014.

Disponível

em:

[< www.nytimes.com/interactive/2014/06/08/business/the-pay-at-the-top.html > .](http://www.nytimes.com/interactive/2014/06/08/business/the-pay-at-the-top.html)

Acesso em: 26 ago. 2018.

Em 2014, o CEO mais bem pago recebeu 156,1 milhões e o classificado em

ducentésimo lugar recebeu 12,6 milhões. Ver “Highest-Paid Chiefs in 2014”, The

New

York

Times,

16

mai.

2015.

Disponível

em:

[< www.nytimes.com/interactive/2015/05/14/business/executive-compensation.html > .](http://www.nytimes.com/interactive/2015/05/14/business/executive-compensation.html) Acesso em: 26 ago. 2018.

Em 2015, o CEO mais bem pago recebeu 94,6 milhões, e o classificado em

ducentésimo lugar recebeu 12,2 milhões. Ver Karl Russell e Josh Williams, “Meet

the Highest-Paid C.E.O.s in 2015”, The New York Times, 27 mai. 2016. Disponível

em: <www.aflcio.org/Corporate-Watch/Paywatch-2014/100-Highest-Paid-CEOs>.

Acesso em: 26 ago. 2018.

Em 2016, o CEO mais bem pago recebeu 98 milhões, e o classificado em

ducentésimo lugar recebeu 13 milhões. Jon Huang e Karl Russell, “The Highest-Paid

C.E.O.s in 2016”, The New York Times, 26 maio 2017.

Em 2017, o CEO mais bem pago recebeu 103,2 milhões, e o classificado em

ducentésimo lugar recebeu 13,8 milhões. “The Highest-Paid C.E.O.s in 2017”, The

New York Times, 25 mai. 2018.

104 Uma análise de 2005 da remuneração dos cinco funcionários mais bem pagos na

base de dados do ExecuComp (que inclui “todas as empresas do S&P 500, do Mid-

Cap 400 e do Small-Cap 600 [...] também conhecidas como as S&P 1.500”) revelou

que entre 2001 e 2003 a “proporção entre a remuneração adicional dos [cinco]

executivos [mais bem pagos] e a remuneração adicional nas [S&P 1500]” era de 9,8%.

Ver Lucian Bebchuk e Yaniv Grinstein, “The Growth of Executive Pay”, Oxford

Review of Economic Policy 21, n. 2 (2005), pp. 283-303, 284, 297.
Disponível em:

[www.law.harvard.edu/faculty/bebchuk/pdfs/Bebchuk-Grinstein.Growth-of-](http://www.law.harvard.edu/faculty/bebchuk/pdfs/Bebchuk-Grinstein.Growth-of-Pay.pdf)

[Pay.pdf](http://www.law.harvard.edu/faculty/bebchuk/pdfs/Bebchuk-Grinstein.Growth-of-Pay.pdf)> . Acesso em: 26 ago. 2018.

105 Ver Roger L. Martin e Mihnea C. Moldoveanu, “Capital Versus Talent: The Battle

That’s Reshaping Business”, Harvard Business Review, jul. 2003.
Disponível em:

<https://hbr.org/2003/07/capital-versus-talent-the-battle-thats-reshaping-business>, acesso em: 26 ago. 2018 (cuja conclusão diz que o talento “começou a ficar com mais

lucros do capital”).

106 Thomas Piketty, Emmanuel Saez e Gabriel Zucman,
“Distributional National

Accounts: Methods and Estimates for the United States”, NBER,
Working Paper n.

22945 (2016), pp. 26, 49, Figura 8. Doravante citado como Piketty,
Saez e Zucman,

“Distributional National Accounts”.

107 Idem.

108 Thomas Piketty, Emmanuel Saez e Gabriel Zucman,
“Distributional National

Accounts: Methods and Estimates for the United States”, Quarterly
Journal of

Economics 133, n. 2 (maio 2018), pp. 553-609, Figura viii.

109 Piketty, Saez e Zucman, “Distributional National Accounts”, pp.
26, 49, Figura 8.

Para calcular essas proporções, os autores atribuíram 70% da renda
recebida por

donos de empreendimentos não incorporados ao trabalho e 30% ao capital. Piketty,

Saez e Zucman, “Distributional National Accounts”, 42n.

Outras fontes apresentam versões parecidas. Por exemplo, dados sobre impostos

de 2015 indicam que em média um membro do 1% superior da distribuição de renda

devia 56,4% de sua renda tributável total ao trabalho. Facundo Alvaredo et al.,

World Inequality Database, distribuída por WID.world. Disponível em:

<<https://wid.world/data/>>, acesso em: 3 jul. 2018 (ver “Average Fiscal Labour

Income”,

wid.world

code

afilin992t,

e

“Average

Fiscal

Income”,

wid.worldcodeafiinc992t).

110 Seja diretamente, com ações restritas, seja pelo exercício de opções.

111 A contribuição do empregador para os fundos de pensão é pagamento pelo trabalho,

ainda que acumulado durante o período de contribuição e retirado no período de

recebimento. Portanto, todo o valor acumulado como pensão decorre,

economica e

moralmente, de salários cujo recebimento é postergado para depois da aposentadoria,

ou seja, é renda do trabalho. E desde que um trabalhador pague por sua casa com seu

salário (pagamento que muitas vezes, com o tempo, é facilitado por uma hipoteca),

qualquer retorno econômico gerado por essas casas vem, em última instância, do

trabalho.

112 Luisa Kroll e Kerry A. Dolan (orgs.), “Forbes 400: The Definitive Ranking of the

Wealthiest Americans”, Forbes, 3 out. 2018, disponível em:
< [www.forbes.com/forbes-](http://www.forbes.com/forbes-400/#7de6813e7e2f)

[400/#7de6813e7e2f](http://www.forbes.com/forbes-400/#7de6813e7e2f)>. Doravante citado como Kroll e Dolan, “Forbes 400”. Os

fundadores que detêm essas sociedades são Jeff Bezos (1), Bill Gates (2), Warren

Buffett (3), Mark Zuckerberg (4), Larry Ellison (5), Larry Page (6) e Sergey Brin (9).

Outros membros do grupo dos “cem mais” — como George Soros (60) e Carl Icahn

(31) — devem suas fortunas a juros incorridos.

113 Victor Fleischer, “How a Carried Interest Tax Could Raise \$180 Billion”, The New

York

Times,

5

jun.

2015.

Disponível

em:

< [http://nytimes.com/2015/06/06/business/dealbook/how-a-carried-interest-tax-](http://nytimes.com/2015/06/06/business/dealbook/how-a-carried-interest-tax-could-raise-180-billion.html)

[could-raise-180-billion.html](http://nytimes.com/2015/06/06/business/dealbook/how-a-carried-interest-tax-could-raise-180-billion.html) > . Fleischer chega a essa conclusão por inferência a partir das estruturas jurídicas em geral empregadas pelos fundos de investimento.

Esses fundos, em especial, se organizam geralmente como sociedades, e seus gestores

também se organizam em sociedades. Portanto, a renda informada ao fisco (IRS)

como tendo sido acumulada por “membros da sociedade geral” num fundo de

investimento fica majoritariamente com os gestores desses fundos, organizados entre

si numa segunda sociedade. São esses os “juros incorridos,” tratados como ganhos de

capital embora representem, economicamente, o retorno dos gestores por seu

trabalho. É difícil determinar exatamente essa parcela, porque o IRS divide seus

dados em categorias sobrepostas, o que levanta a suspeita de dupla contagem.

Fleischer, “Alpha”; Serviço da Receita Interna, “SOI Tax Stats — Partnership

Statistics by Sector or Industry”, modificado em 20 jun. 2018. Disponível em:

< www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-partnership-statistics-by-sector-or-industry >

“SOI Tax Stats — Individual Statistical Tables by Size of Adjusted

Gross Income”,

modificado em 5 nov. 2018. Disponível em: < www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-

[individual-statistical-tables-by-size-of-adjusted-gross-income](http://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-individual-statistical-tables-by-size-of-adjusted-gross-income)>; Victor Fleischer, em

troca de e-mails com o autor, 30 out. 2018.

Além disso, as simulações de estruturas de investimento feitas pelo Blackstone

Group indicam que possivelmente três quartos dos ganhos de capital atribuídos a

peçoas físicas por meio dessas estruturas constituam de fato remuneração pelo

trabalho. O Blackstone administra mais de 250 bilhões de dólares, neles incluída (já

que administra os investimentos de fundos públicos de pensão) parte dos ganhos de

aposentadoria de mais da metade de todos os aposentados dos Estados Unidos.

Fleischer, “Alpha”, pp. 15-7.

114 K. J. Martijn Cremers, Saura Masconale e Simone N. Sepe, “CEO Pay Redux”, Texas

Law Review 96 (2017), p. 242, Figura 2. Doravante citado como Cremers,

Masconale e Sepe, “CEO Pay Redux”. Fica claro que nem toda essa renda é tributada

como ganho de capital.

115 Nos últimos anos, as pensões recebidas e os aluguéis imputados de pessoas que

moram em casa própria, em conjunto, constituíram cerca de 12% da renda do 1%

superior e 6% da renda do 0,1% superior, contra, respectivamente, 6% e 3% na

década de 1960. Para o 1%, essas porcentagens ficaram mais ou menos estáveis desde

fins da década de 1980; para o 0,1%, foram maiores na década de 1990 e caíram na

primeira década do novo milênio. Esses números foram calculados a partir das séries

distribucionais em Piketty, Saez e Zucman, “Distributional National Accounts”,

Apêndice II. Os cálculos para o 1% baseiam-se no Quadro B2b (também chamado

TA2b) e consistem na soma das colunas 20 e 22 e na divisão do resultado pela coluna

17. Os cálculos para o 0,1% baseiam-se no Quadro B2c (também chamado TA2c) e

consistem na soma das colunas 12 e 14 e na divisão do resultado pela coluna 9.

116 O fenômeno é tão marcante que se aplica mesmo durante a fase da vida outrora

dedicada à “aposentadoria”. O quintil superior dos recebedores de mais de 65 anos,

hoje em dia, deve mais de quatro quintos (83,3%) de sua renda a salários, previdência

social e pensões — ou seja, ao próprio trabalho, executado no presente ou no passado.

Ke Bin Wu, Sources of Income for Older Americans (Washington, D.C.: AARP Public

Policy Institute, 2013), p. 3, Figura 1.

117 Uma apresentação recente, detalhada e refinada dessa conclusão, que destaca a

renda não salarial do trabalho recebida de sociedades transparentes, encontra-se em

Matthew Smith, Danny Yagan, Owen Zidar e Eric Zwick, “Capitalists in the

Twenty-First Century” (Working Paper, 15 mai. 2019), pp. 51-52, Figuras 7 e 8.

118 Um cálculo rápido e aproximado sustenta essa afirmação. Começa-se por medir

todo o desvio de renda do trabalho para o capital. Estimativas plausíveis da

participação total do trabalho na renda nacional vão de um aumento, a partir de

1950, de cerca de 65% a 70% da renda total, a uma queda maior, mas ainda discreta,

de 62%, em 1950, a possivelmente 56% hoje. Robert J. Gordon e Ian Dew-Becker,

“Controversies About the Rise of American Inequality: A Survey”, NBER, Working

Paper n. 13982 (maio 2008), p. 5; Paul Gomme e Peter Rupert, Measuring Labor’s

Share of Income, Policy Discussion Paper (Cleveland: Federal Reserve Bank of

Cleveland, nov. 2004), pp. 8, 9, Figura 6; Brian I. Baker, The Laboring Labor Share of

Income: The “Miracle” Ends (Washington, D.C.: U.S. Bureau of Labor Statistics, jan.

2016), p. 1, disponível em: <[www.bls.gov/opub/mlr/2016/beyond-bls/the-laboring-](http://www.bls.gov/opub/mlr/2016/beyond-bls/the-laboring-labor-share-of-income-the-miracle-ends.htm)

[labor-share-of-income-the-miracle-ends.htm](http://www.bls.gov/opub/mlr/2016/beyond-bls/the-laboring-labor-share-of-income-the-miracle-ends.htm) >; Loukas Karabarbounis e Brent

Neiman, “The Global Decline of the Labor Share”, Quarterly Journal of Economics

129, n. 1 (fev. 2014): p. 61, disponível em: <<https://doi.org/10.1093/qje/qjt032>>; Organização Internacional do Trabalho, Global Wage Report 2012-13: Wages and

Equitable Growth (Genebra: International Labour Organization, 2013), p. 43,

Figura 31.

É melhor considerar uma diversidade de avaliações sérias do que uma única

estimativa, pois a medição dessas participações acaba exigindo juízos, e pode haver

divergências. Uma vez calculado o valor do aluguel imputado referente a uma

moradia ocupada pelo dono, como seria possível dividir esse valor para que funcione

como receita auferida pelo dono, aqui considerado como capitalista que aluga para si

mesmo, e como renda de um trabalhador que administra a própria residência, por

exemplo? Como deveria ser tratada a renda auferida pelo dono de um negócio

operado por ele mesmo? E que parte do retorno do capital social do governo deveria

ser incluída como contraponto dos rendimentos do trabalho dos servidores públicos?

Note-se que a tendência global — que atinge países com sistemas políticos e regimes

de política interna muito diversos — mostra convincentemente que o declínio no

trabalho decorre de fundamentos econômicos, mais que de decisões ou programas

políticos superficiais.

Em seguida, pergunte-se qual parte do capital pertence aos que têm maior renda.

Estimativas sérias da parcela da riqueza total em poder do 1% mais rico dos norte-

americanos vai de 20% a 42%, e o 1% superior dos norte-americanos quanto à renda

não pode ter uma parcela maior que essa do capital. A estimativa de 20%, que

considera pessoas físicas e não domicílios, é de Wojciech Kopczuk e Emmanuel Saez,

“Top Wealth Shares in the United States, 1916-2000: Evidence from Estate Tax

Returns”, National Tax Journal 57, n. 2 (jun. 2004), p. 453. A estimativa de 42%, que

toma dados por domicílio, é de Emmanuel Saez e Gabriel Zucman, “Wealth

Inequality in the United States Since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax

Data”, Quarterly Journal of Economics 131, n. 2 (mai. 2016), p. 520. Doravante citado

como Saez e Zucman, “Wealth Inequality in the United States”.

Finalmente, combinam-se esses fatos. O desvio total da renda do trabalho para o

capital chega, no máximo, a 6% da renda total, e o 1% mais rico dos domicílios

avaliados pela renda tem, no máximo, dois quintos do capital. Isso significa que o

desvio do trabalho para o capital pode ter aumentado a parcela do 1% em cerca de

2,5% (pouco mais de dois quintos de 6%) da renda nacional total. (Esse enfoque

admite que os ricos não têm índices de retorno materialmente maiores do que o

restante da população. Os melhores indícios sustentam essa presunção e revelam

diferenças discretas no desempenho geral dos investimentos dos ricos comparados

com os dos norte-americanos comuns. Saez e Zucman, “Wealth Inequality in the

United States Since 1913”, Apêndice, Figuras B29-B31, B33, Quadros B30-B31.)

119 Ver World Top Incomes Database, United States/Pre-tax national income/P99-

P100/Share, 29 out. 2018. Disponível em: <<https://wid.world/country/usa/>>.

120 Algumas pesquisas mostram uma contribuição menor do trabalho para o aumento

da desigualdade geral. Por exemplo, ver Escritório do Orçamento do Congresso

(CBO, na sigla em inglês), “Trends in the Distribution of Household Income

Between 1979 and 2007” (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, out.

2011). Disponível em: <www.cbo.gov/publication/42729>. Doravante citado como Escritório do Orçamento do Congresso, “Trends in the Distribution of Household

Income”. Mas essas pesquisas chegam a suas conclusões sem atribuir ao trabalho

nenhuma renda advinda de negócios ou ganhos de capital, e chegam a concluir que o

trabalho é a causa principal da ascensão das rendas superiores.

121 Saez, “Reported Incomes and Marginal Tax Rates”, pp. 155-6, Figura 6 [10%

superiores]; p. 156, Figura 7 [1% superior]; p. 158, Figura 8 [0,01% superior]. Outra

pesquisa relacionada também conclui que “o aumento nas faixas populacionais de

mais alta renda nas três últimas décadas é consequência direta do surto de altíssimos

salários”. Thomas Piketty e Emmanuel Saez, “Income Inequality in the United States,

1913-1998”, Quarterly Journal of Economics 118, n. 1 (fev. 2003), p. 3.

122 Saez, “Reported Incomes and Marginal Tax Rates”, p. 158, Figura 8 (cálculo

segundo o método já mencionado de considerar 70% dos lucros de corporações S,

sociedades e proprietários únicos como rendimentos do trabalho).

123 Mark Zuckerberg, “A Letter to our Daughter”, Facebook, 1o dez. 2015. Disponível

em:

< www.facebook.com/notes/mark-zuckerberg/a-letter-to-our-daughter/10153375081581634/ > . Quando escreveu a carta, Zuckerberg era a sexta

pessoa mais rica do mundo. Kerry A. Dolan e Luisa Kroll, “Forbes 2016 World’s

Billionaires: Meet the Richest People on the Planet”, Forbes, 1o mar. 2016, disponível

em:

< www.forbes.com/sites/luisakroll/2016/03/01/forbes-2016-worlds-billionaires-meet-the-richest-people-on-the-planet/#5d8c660277dc > .

124 Zuckerberg, “A Letter to our Daughter”.

125 Para um argumento semelhante, ver John Langbein, “The Twentieth-Century

Revolution in Family Wealth Transmission”, Michigan Law Review 86 (fev. 1988),

pp. 722-51. Doravante citado como Langbein, “Twentieth-Century Revolution”.

126 “O direito do pai de dispor de seu patrimônio, quando dado a ele e aos herdeiros de

seu corpo, dependia de que ele tivesse primeiro um filho que fosse capaz de herdar.”

Charles Neate, The History and Uses of the Law of Entail and Settlement 7 (Londres:

W. Ridgway, 1865).

127 O exemplo foi escolhido porque esse ducado, excepcionalmente, pode ser

transmitido pela linhagem materna, e os detentores do título seguem a sucessão de

acordo com essa contingência. Noel Cox, “Property Law, Imperial and British Titles:

The Duke of Marlborough and the Principality of Mindelheim”, Legal History

Review

77,

n.

1

(2009),

p.

193.

Disponível

em:

<<https://doi.org/10.1163/004075809X403433>>.

128 Poderia até mesmo, eventualmente, ter dissolvido o título familiar. Além disso,

mesmo essas consequências teriam ocorrido somente se a ordem vigente que regulava

os títulos e as propriedades permitisse a desinvestidura em vez do embargo da

propriedade para garantir que permanecesse com a família. Ver Langbein,

“Twentieth-Century Revolution”, pp. 725-6.

129

“History

of

the

Pledge”,

The

Giving

Pledge.

Disponível

em:

<<https://givingpledge.org>>, acesso em: 12 out. 2018. Entre os signatários, estão Bill

Gates, Warren Buffett, Mark Zuckerberg, Larry Ellison e Michael Bloomberg, todos

eles entre os “dez mais” da Forbes 400 para 2018. Kroll e Dolan, “Forbes 400”.

130 “Gente que não tem tempo arranja tempo para ler o The Wall

Street Journal”, The

Wall Street Journal.

131 Relatado numa primeira versão inédita de Heather Kappes et al. para “Who You

Are’ Heightens Entitlement More Than ‘What you Did’” (manuscrito arquivado

com o autor).

132 Stephanie Addenbrooke e Emma Platoff, “2019 by the Numbers: First Impressions”,

Yale Daily News, 28 ago. 2018.

Em 2016, a Força-Tarefa do Conselho de Saúde da Yale College descobriu que o

aluno médio de Yale dormia apenas 6,7 horas em dias de semana e que mais de 10%

deles dormiam menos de cinco horas, em média, nesses dias. Paddy Gavin, “UP

CLOSE: Unhealthy Sleep Culture at Yale”, Yale Daily News, 9 set. 2016. Disponível

em:

<[http://features.yaledailynews.com/blog/2016/09/09/up-close-unhealthy-](http://features.yaledailynews.com/blog/2016/09/09/up-close-unhealthy-sleep-culture-at-yale/)

[sleep-culture-at-yale/](http://features.yaledailynews.com/blog/2016/09/09/up-close-unhealthy-sleep-culture-at-yale/) >. Da mesma forma, uma pesquisa de 2014 de Avaliação dos

Serviços de Saúde da Universidade Harvard com 2 mil alunos da graduação

descobriu que 10% deles tinham, em média, menos de seis horas de sono por noite e

nada menos que dois terços deles dormiam, em média, apenas seis horas por noite.

Quynh-Nhu Le e Zara Zhang, “The State of the Student Body”,

nov. 2014. Disponível em: <[www.thecrimson.com/article/2014/11/11/state-of-the-](http://www.thecrimson.com/article/2014/11/11/state-of-the-student-body/)

[student-body/](http://www.thecrimson.com/article/2014/11/11/state-of-the-student-body/)>. Acessos em: 18 nov. 2018.

133 Golden, “A Brief History of Long Work Time”, p. 223 (citando Daniel S.

Hamermesh e Joel Slemrod, “The Economics of Workaholism: We Should Not

Have Worked on This Paper”, NBER, Working Paper n. 11566 [2005], disponível

em: <www.nber.org/papers/w11566>).

134 Ho, Liquidated, p. 103.

135 Hewlett e Luce, “Extreme Jobs”.

136 Ho, Liquidated, p. 73.

137 Gershuny, “Busyness as the Badge of Honor”, p. 296. Gershuny atribui essa opinião a

Pierre Bourdieu, *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste* (Londres:

Routledge & Kegan Paul, 1984).

138 Kim Kardashian, por exemplo, declarou que “o maior equívoco sobre minha família

e eu é achar que somos preguiçosos [...]. Trabalho muito; o programa é um emprego

em tempo integral. Às vezes acho que as pessoas não entendem isso — trabalhamos

das sete da manhã às sete da noite no programa”. Ella Alexander, “How Alaïa and

Valentino Inspired the Kardashians’ Lipsy Collection”, *Vogue UK*, 21 out. 2013.

Disponível em: < [www.vogue.co.uk/gallery/kardashians-lipsy-collection-launches-](http://www.vogue.co.uk/gallery/kardashians-lipsy-collection-launches-kim-kardashian-interview)

[kim-kardashian-interview](http://www.vogue.co.uk/gallery/kardashians-lipsy-collection-launches-kim-kardashian-interview) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

139 Elaine K. Yakura, “Billables: The Valorization of Time in Consulting”, American

Behavioral Scientist 44, n. 7 (1o mar. 2001): p. 1090. Disponível em:

< <https://doi.org/10.1177/0002764201044007003> > .

140 Schiltz, “An Unhappy, Unhealthy, and Unethical Profession”, p. 942.

141 Schor, The Overworked American, p. 140.

142 Jeanne M. Brett e Linda K. Stroh, “Working 61 Plus Hours a Week: Why Do

Managers Do It?”, Journal of Applied Psychology 88, n. 1 (fev. 2003): p. 76. Disponível

em: < <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.1.67> > .

143 Hewlett e Luce, “Extreme Jobs”.

144 N. Gregory Mankiw, “Spreading the Wealth Around: Reflections Inspired by Joe

the Plumber”, Eastern Economic Journal 36, n. 3 (2010), p. 295, disponível em:

< <https://doi.org/10.3386/w15846> > ; N. Gregory Mankiw, “Defending the One

Percent”, Journal of Economic Perspectives 27, n. 3 (verão de 2013): pp. 32-3,

disponível em: < <https://doi.org/10.1257/jep.27.3.21> > . Ver também N. Gregory Mankiw, “Yes, the Wealthy Can Be Deserving”, The New York Times, 15 fev. 2014.

Disponível em: < [www.nytimes.com/2014/02/16/business/yes-the-wealthy-can-be-](http://www.nytimes.com/2014/02/16/business/yes-the-wealthy-can-be-deserving.html)

[deserving.html](http://www.nytimes.com/2014/02/16/business/yes-the-wealthy-can-be-deserving.html) > . Acesso em 18 nov. 2018.

145 Ho, Liquidated, p. 103. Ho acrescenta que até mesmo os trabalhadores de gestão

interna dos bancos eram desrespeitados devido à jornada de trabalho mais curta:

“Dizer que Wall Street tinha pouco respeito pelos trabalhadores do back-office é um

eufemismo. Embora não fossem abertamente insultados, eram por vezes chamados de

‘trabalhadores de horário comercial’, e sua ética de trabalho era questionada, assim

como sua inteligência, sua motivação e sua tendência para a inovação.” Ho,

Liquidated, p. 17.

146 Jordan Weissmann, “The Head of Goldman Sachs Wants to Raise Your Retirement

Age”,

The

Atlantic,

20

nov.

2012.

Disponível

em:

<[www.theatlantic.com/business/archive/2012/11/the-headofgoldman-sachs-wants-](http://www.theatlantic.com/business/archive/2012/11/the-headofgoldman-sachs-wants-to-raise-your-retirement-age/265475/)

[to-raise-your-retirement-age/265475/](http://www.theatlantic.com/business/archive/2012/11/the-headofgoldman-sachs-wants-to-raise-your-retirement-age/265475/)> .

147 Gershuny, “Busyness as the Badge of Honor”. Ver também Golden, “A Brief

History of Long Work Time”, p. 222 (citando Fredrik Carlsson, Olof Johansson-

Stenman e Peter Martinsson, “Do You Enjoy Having More Than Others? Survey

Evidence of Positional Goods”, *Economica* 84, n. 296 (nov. 2007).

Disponível em:

<<https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2006.00571.x>>.

148 Numa “notável reviravolta histórica” que troca o mundo social de Veblen por seu

polo oposto, “‘ser ocupado’ substituiu a ociosidade como símbolo de status social”.

Jacobs e Gerson, *The Time Divide*, p. 120. Ver também Gershuny, “Busyness as the

Badge of Honor”, pp. 306-7.

149 Gershuny, “Busyness as the Badge of Honor”, pp. 290-91 (destaque suprimido).

150 Fraser, *Every Man a Speculator*, p. 476.

151 Em dólares nominais, a renda individual para os homens ficava entre 2.230 em

1947, e 5.553, em 1967.

U.S. Census Bureau, “Historical Income Tables: People”, *Current Population*

Survey, atualizada em 28 ago. 2018, Quadro P2. Disponível em:

<[www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-people.html)

[people.html](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-people.html)>. Acesso em: 11 out. 2018.

152 O índice de proprietários de casa própria era de 43,6% em 1940 e 61,9% em 1960.

U.S. Census Bureau, *Census of Housing*, “Historical Census of Housing Tables:

Homeownership”, atualizado em 31 out. 2011.

153 Ver Galbraith, *The Affluent Society*, p. 79.

154 Maurice Isserman, *The Other American: The Life of Michael*

Harrington (Nova

York: Perseus, 2000), p. 154. Doravante citado como Isserman, *The Other American*.

155 Isserman, *The Other American*, p. 219.

156 Isserman, *The Other American*, pp. 175-220.

157 Herbert Mitgang, “Books of the Times”, *The New York Times*, 21 mar. 1962.

Disponível

em:

<<https://timesmachine.nytimes.com/timesmachine/1962/03/21/83217578.pdf>>.

Acesso em: 18 nov. 2018.

158 Michael Harrington, *The Other America: Poverty in the United States* (Nova York:

Simon & Schuster, 1997 [publicado originalmente em 1962 pela Macmillan]), p.

179. Doravante citado como Harrington, *The Other America*.

159 A. H. Raskin, “The Unknown and Unseen”, *The New York Times*, 8 abr. 1962.

160 Harrington, *The Other America*, p. 190.

161 Robert D. Plotnick et al., “The Twentieth Century Record of Inequality and

Poverty in the United States”, Institute for Research on Poverty, Discussion Paper n.

1166-98 (jul. 1998), Universidade do Wisconsin em Madison, p. 57. Disponível em:

<www.irp.wisc.edu/publications/dps/pdfs/dp116698.pdf>. Embora não existam

estatísticas oficiais para os índices de pobreza antes da década de

1960, uma

estimativa de 1955 indicava 26,2%. Em 1959, primeiro ano da série Official Poverty

Measure, o índice oficial de pobreza continuava em 22,4%. Para dados históricos

completos sobre a medição oficial da pobreza, ver U.S. Census Bureau, “Historical

Poverty Tables: People and Families — 1959 to 2017”, Current Population Survey,

atualizada

em

28

ago.

2018,

Quadro

3.

Disponível

em:

< [www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-people.html)

[people.html](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-people.html) > .

162 Harrington, *The Other America*, p. 191.

163 *Ibid.*, p. 17.

164 Gabriel Kolko, *Wealth and Power in America: An Analysis of Social Class and*

Income Distribution (Nova York: Frederick A. Praeger, 1962), p. 98.

165 Isserman, *The Other American*, pp. 198-208.

166 Idem.

167 Dwight Macdonald, “Our Invisible Poor”, The New Yorker, 19 jan. 1963, disponível

em: <www.newyorker.com/magazine/1963/01/19/our-invisible-poor>. Acesso em: 18 nov. 2018.

168 Isserman, The Other American, p. 208.

169 Carl M. Brauer, “Kennedy, Johnson, and the War on Poverty”, Journal of American

History

69,

n.

1

(jun.

1982):

p.

103.

Disponível

em:

<<https://doi.org/10.2307/1887754>>. Doravante citado como Brauer, “Kennedy”.

170 Peter Dreier, “How Rachel Carson and Michael Harrington Changed the World”,

Contexts 11, n. 2 (primavera de 2012), p. 44. Disponível em:

<<https://doi.org/10.1177/1536504212446459>>. É difícil saber ao certo se o presidente Kennedy viu o livro ou a resenha; os historiadores asseguram as duas

versões.

171 Arthur M. Schlesinger Jr., A Thousand Days: John F. Kennedy in

the White House

(Boston: Houghton Mifflin, 1965), p. 1010.

172 Isserman, *The Other American*, p. 208.

173 Mensagem Anual ao Congresso, 1 Pub. Paper 13 (14 jan. 1963).

174 Carta ao presidente do Senado e ao porta-voz da Câmara propondo a instituição de

um Corpo de Serviço Nacional, 1 Pub. Papers 320 (10 abr. 1963).

175 Essa formulação acompanha em termos gerais uma das principais linhas de

argumentação de John Rawls em *A Theory of Justice* (Cambridge, Massachusetts:

Belknap Press of Harvard University Press, 1971) [Uma teoria da justiça, São Paulo:

Martins Fontes, 2016].

176 Byron G. Lander, “Group Theory and Individuals: The Origin of Poverty as a

Political Issue in 1964”, *Western Political Quarterly* 24, n. 3 (set. de 1971), p. 524.

Disponível em: < <https://doi.org/10.2307/446920> >. Doravante citado como Lander,

“Group Theory”.

177 Lander, “Group Theory”, p. 524.

178 Brauer, “Kennedy”, p. 114. Johnson estava ansioso para convencer os assessores de

Kennedy de que não era um conservador em matéria tributária.

179 Discurso ante uma sessão conjunta do Congresso, 1 Pub. Papers 9 (27 nov. 1963).

180 Lander, “Group Theory”, p. 524, citando James Reston, “Washington: On Exploring

the Moon and Attacking the Slums”, The New York Times, 20 dez. 1963, disponível

em:

<<https://timesmachine.nytimes.com/timesmachine/1963/12/20/89995256.pdf>> ; Editorial “Assault on Poverty”, The New York Times, 30 dez. 1963, disponível em:

<<https://timesmachine.nytimes.com/timesmachine/1963/12/30/81832524.pdf>> ; Editorial, “Price of Poverty”, The New York Times, 3 de jan. de 1964, disponível em:

<<https://timesmachine.nytimes.com/timesmachine/1964/01/03/118649586.pdf>> ; e James Reston, “A Modified New Deal”, The New York Times, 9 jan. 1964,

disponível

em:

<<https://timesmachine.nytimes.com/timesmachine/1964/01/09/106931619.pdf>> .

Acessos em: 18 nov. 2018.

181 Discurso anual ao Congresso, 1 Pub. Papers 114 (8 jan. 1964).
Para outra versão do

relato, ver Brauer, “Kennedy”.

182 Há muitas razões para isso. Mas uma das mais importantes é que os programas de

transferência de renda naufragaram e, além disso, perderam o foco inicial nos pobres.

Enquanto os domicílios do quintil inferior na distribuição de renda recebiam 54% de

todos os pagamentos federais em 1979, essa faixa recebia 36% em 2007. Ver

Escritório do Orçamento do Congresso, “Tendências na Distribuição de Renda

Domiciliar”. No entanto, o crescimento econômico torna a

redistribuição consistente

relativamente reduzida com a estabilização ou a queda da pobreza absoluta.

183 U.S. Census Bureau, “Historical Poverty Tables: People and Families — 1959 to

2017”, Current Population Survey, atualizada em 28 ago. 2018, Quadro 3. Disponível

em:

< www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-people.html > .

184 Idem.

A pobreza aumentou para pouco mais de 15% no início da década de 1980 e caiu

ligeiramente no fim da década. As taxas de pobreza subiram de novo para mais de

15% no começo da década de 1990 e caíram para pouco menos de 11% em 2000.

Durante o governo Bush e a Grande Recessão subiram mais uma vez e depois caíram

para 12,3%, em 2017.

Outras estatísticas confirmam essa impressão sobre a pobreza quanto à renda

como uma espécie de choque de realidade. Segundo uma pesquisa de 2007 do

Escritório do Orçamento do Congresso, a renda anual após deduzidos os impostos

para o quintil inferior na distribuição de renda aumentou 6% entre 1979 e 2005. Ver

David A. Zalewski e Charles J. Whalen, “Financialization and Income

Inequality: A

Post Keynesian Institutional Analysis”, Journal of Economic Issues 44, n. 3 (2010), p.

757. Disponível em: <<https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624440309>>. Outra pesquisa que corrige a renda dos pobres levando em conta transferências do governo,

plano de saúde pago por outras pessoas e queda no tamanho dos domicílios concluiu

que a renda real do quintil inferior aumentou 26,4% entre 1979 e 2007. Ver Richard

Burkhauser, Jeff Larrimore e Kosali I. Simon, “A ‘Second Opinion’ on the Economic

Health of the American Middle Class”, National Tax Journal 65, n. 1 (mar. 2012), p.

23. Disponível em: <<https://dx.doi.org/10.17310/ntj.2012.1.01>>.

185 Trudi Renwick, “What Is the Supplemental Poverty Measure and How Does It

Differ from the Official Measure?”, U.S. Census Bureau, Census Blogs, 8 nov. 2012.

Disponível

em:

<[www.census.gov/newsroom/blogs/random-](http://www.census.gov/newsroom/blogs/random-samplings/2012/11/what-is-the-supplemental-poverty-measure-and-how-does-it-differ-from-the-official-measure.html)

[samplings/2012/11/what-is-the-supplemental-poverty-measure-and-how-does-it-](http://www.census.gov/newsroom/blogs/random-samplings/2012/11/what-is-the-supplemental-poverty-measure-and-how-does-it-differ-from-the-official-measure.html)

[differ-from-the-official-measure.html](http://www.census.gov/newsroom/blogs/random-samplings/2012/11/what-is-the-supplemental-poverty-measure-and-how-does-it-differ-from-the-official-measure.html)>. Comparada à Official Poverty Measure, a

Supplemental Poverty Measure mostra uma elevação da linha de pobreza e na

medição dos recursos dos pobres. De modo geral, a nova medição faz pequenas

mudanças na composição das unidades domiciliares, fixa a linha da pobreza em 1,2

vez o gasto do 33o percentil com alimentos, vestimenta, moradia e utilidades

domésticas de domicílios com exatamente dois filhos, introduz reajustes geográficos

para o custo de vida, muda a fórmula para a correção pela inflação e muda a medição

de recurso de modo a incluir benefícios em espécie (assistência alimentar, moradia

subsidiada e assistência para energia elétrica domiciliar) e a excluir impostos, despesas

com o trabalho e despesas médicas.

186 A Supplemental Poverty Measure informa que a pobreza caiu de 25,8%, em 1967,

para 14,3%, em 2015 — uma queda de 11,5 pontos percentuais, enquanto a Official

Poverty Measure não indica queda ao longo desses anos (já que a queda real da

pobreza, segundo a medição oficial, ocorreu entre 1959 e 1967). Ver Trudi Renwick

e Liana Fox, The Supplemental Poverty Measure: 2015, U.S. Census Bureau, Current

Population

Reports

n.

P60-258

(set.

2016).

Disponível

em:

< [www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p60-](http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p60-258.pdf)

258.pdf> . Acesso em: 24 out. 2018. Ver também Christopher Wimer et al., “Trends

in Poverty with an Anchored Supplemental Poverty Measure”, Centro de População

Colúmbia, Working Paper n. 1301 (5 dez. 2013), Centro de Pesquisa sobre

População

de

Colúmbia,

Nova

York,

Figura

2.

Disponível

em:

< <https://doi.org/10.7916/D8RN3853>> .

187 Todas essas abordagens estão mais focadas na pobreza absoluta do que na pobreza

relativa, portanto valorizam mais a privação material do que a exclusão social. As

medições que incluem algum elemento de pobreza relativa mostram quedas ainda

menores na pobreza, embora mesmo assim ela continue em queda. Por exemplo, um

índice calculado pela OCDE que toma como linha de pobreza a metade da renda

média, continuou mais baixo em 2013 (17,2%) do que era em 1947 durante a

Grande Compressão (18,9%). Ver OCDE, “OECD Data: Poverty Rate”. Disponível

em: <<https://data.oecd.org/inequality/poverty-rate.htm>> . Acesso em: 10 out. 2016;

Victor Fuchs, “Redefining Poverty and Redistributing Income”, The Public Interest 8

(verão de 1967): p. 90.

188 Christopher Jencks, “The War on Poverty: Was It Lost?”, New York Review of

Books, 2 abr. 2015, disponível em: <[www.nybooks.com/articles/2015/04/02/war-](http://www.nybooks.com/articles/2015/04/02/war-poverty-was-it-lost/)

[poverty-was-it-lost/](http://www.nybooks.com/articles/2015/04/02/war-poverty-was-it-lost/)> . Acesso em: 18 nov. 2018. O sociólogo Jencks usa a taxa oficial

de pobreza, da qual desconta cerca de dez pontos percentuais para assim levar em

conta benefícios em alimentação e moradia, créditos do imposto de renda e créditos

de imposto infantil, além de empregar uma medida alternativa para a inflação.

189 Bruce D. Meyer e James X. Sullivan, “Winning the War: Poverty from the Great

Society to the Great Recession”, NBER, Working Paper n. 18718 (jan. 2013),

Quadro 1. Disponível em: <www.nber.org/papers/w18718.pdf> . Doravante citado

como Meyer e Sullivan, “Winning the War”.

190 U.S. Census Bureau, 2010 Annual Social and Economic

Population Survey (2010). Em 2009, 19.028 norte-americanos viviam abaixo do meio

da linha de pobreza (ou seja, em pobreza extrema). Representavam 6,26% da

população total.

191 Meyer e Sullivan, “Winning the War”, Figura 6.

192 Bernadette D. Proctor, Jessica L. Semega e Melissa A. Kollar, Income and Poverty in

the United States: 2015, U.S. Census Bureau, Current Population Reports n. P60-

256

(set.

2016),

p.

31,

Quadro

A2.

Disponível

em:

< [www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p60-](http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p60-256.pdf)

256.pdf> . Acesso em: 30 dez. 2018. Entre 1967 e 2015, a renda média real do quintil

inferior dos domicílios aumentou 25,4%.

193 Liana Fox et al., “Trends in Deep Poverty from 1968 to 2011: The Influence of

Family Structure, Employment Patterns, and the Safety Net”, Russell

Journal of the Social Sciences 1, n. 1 (nov. 2015): p. 16. Disponível em:

<<https://doi.org/10.7758/RSF.2015.1.1.02>>. Doravante citado como Fox et al.,

“Trends in Deep Poverty”, citando Nathan Hutto et al., “Improving the Measurement of Poverty”, Social Service Review 85, n. 1 (mar. 2011): p. 47.

Disponível em: <<https://doi.org/10.1086/659129>>. Uma família pobre típica gasta

atualmente um sexto de sua renda com alimentos, em oposição a um terço.

194 Em 1960, 21,7% da população ganhavam menos de 3 mil dólares anuais. Consumer

Income, U.S. Census Bureau, Current Population Reports n. P6036 (9 jun. 1961), p.

2, Quadro 1. 2018. U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States

1971, p. 321 (1971). As faixas determinadas no texto principal resultam da

combinação desse fato com dados do Departamento de Censo sobre a posse de bens

de consumo duráveis por renda. U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the

United States 1971, p. 321 (1971).

195 Bruce D. Meyer e James X. Sullivan, “The Material Well-Being of the Poor and the

Middle Class Since 1980”, American Enterprise Institute for Public Policy Research

Working Paper 201104, 25 out. 2011, p. 44, Quadro 2. Doravante citado como

Meyer e Sullivan, “Material Well-Being of the Poor”. Ver também U.S. Census

Bureau, American Housing Survey (2013); Attanasio e Pistaferri, “Consumption

Inequality”, p. 19. Esses resultados refletem firmes aumentos. No fim da década de

1980 (mais ou menos no ponto intermediário entre 1960 e 2009), 54% do quintil

mais pobre dos domicílios norte-americanos tinham ar-condicionado, 48% tinham

secadora de roupa, 22% tinham lavadora de louças e mais de 70% possuíam carro.

Ver Meyer e Sullivan, “Material Well-Being of the Poor”, Quadro 2.

196 Attanasio e Pistaferri, “Consumption Inequality”, p. 21. Ver Aguiar e Hurst,

“Measuring Trends in Leisure”, pp. 993-4.

197 Aguiar e Hurst, “Measuring Trends in Leisure”, pp. 969-1006. A diferença cada vez

maior entre o tempo de lazer de ricos e pobres não deve ser atribuída apenas a

mudanças na renda ou nos gastos. Pode resultar de um afastamento de grupos de

baixa renda do mercado de trabalho.

198 Alan Barreca et al., “Adapting to Climate Change: The Remarkable Decline in the

US Temperature-Mortality Relationship over the Twentieth Century”, Journal of

Political Economy 124, n. 1 (5 jan. 2016): p. 152. Disponível em:

<<https://doi.org/10.1086/684582>>. “Havia cerca de 5,9 mil mortes prematuras ao ano devido às altas temperaturas [entre 1960 e 2004] [...]. A popularização dos

aparelhos domésticos de ar-condicionado entre 1960 e 2004 reduziu as fatalidades

prematuras para cerca de 18 mil por ano.” $18.000/(18.000 + 5.900) = 0,753$.

199 “Mortality Rate, Under5 (per 1,000 Live Births)”, Dados Abertos do Banco

Mundial,

Banco

Mundial.

Disponível

em:

< <https://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?locations=US> > . Acesso em: 12 out. 2018. Além disso, a taxa de natalidade entre adolescentes caiu cerca de

75% desde 1957. As taxas de natalidade entre pessoas de quinze a dezoito anos

caíram de 96 por mil, em 1957, para 24,2 por mil, em 2014. Centros de Prevenção e

Controle de Doenças, Relatórios de Estatísticas Nacionais Vitais, Relatório 49, n. 10

(25

set.

2001):

p.

2.

Disponível

em:

< www.cdc.gov/nchs/data/nvsr/nvsr49/nvsr49_10.pdf > . Acesso em:

18 nov. 2018;

“Trends in Teen Pregnancy and Childbearing”, Departamento de Saúde e Serviços

Humanos.

200 “Human Development Data”, Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas.

Disponível em: < www.hdr.undp.org/en/indicators/137506 > . Acesso em: 12 out.

2018. O índice de desenvolvimento humano (IDH) do Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas mede “o desempenho médio em três dimensões

básicas do desenvolvimento humano: uma vida longa e saudável, conhecimento e um

padrão de vida decente”. O IDH dos Estados Unidos era de 0,826, em 1980, e

aumentou para 0,915, em 2014.

201 Ver Administração de Previdência Social, Office of Retirement and Disability

Policy, “Trends in Mortality Differentials and Life Expectancy for Male Social

Security-Covered Workers, by Socioeconomic Status”, Social Security Bulletin 67, n.

3

(2007),

Quadro

4.

Disponível

em:

< www.ssa.gov/policy/docs/ssb/v67n3/v67n3p1.html > . Ver também Lawrence Summers, “The Rich Have Advantages That Money Cannot Buy”, Financial Times, 8

jun. 2014. Disponível em: < [www.ft.com/content/36d0831a-eca2-11e3-8963-](http://www.ft.com/content/36d0831a-eca2-11e3-8963-00144feabdc0)

[00144feabdc0](http://www.ft.com/content/36d0831a-eca2-11e3-8963-00144feabdc0) > . Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Summers, “The

Rich Have Advantages”.

202 Sobre a renda dos pobres ao longo do tempo, ver U.S. Census Poverty, “Historical

Poverty Tables: People and Families — 1959 to 2017”, Current Population Survey,

atualizada

em

28

ago.

2018,

Quadros

2-3.

Disponível

em:

< [www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-people.html)

[people.html](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-people.html) > . Sobre o consumo dos pobres ao longo do tempo, ver Meyer e Sullivan,

“Winning the War”, Quadro 1. Ver também Meyer e Sullivan, “Material Well-Being

of the Poor”, pp. 19-20.

203 Uma visão honesta deveria, no entanto, reconhecer outra tendência histórica que

todas as análises da pobreza com demasiada frequência simplesmente ignoram. Os

índices de encarceramento explodiram mesmo quando os índices de pobreza caíram.

Os índices oficiais de pobreza não incluem presidiários, já que a população-base para

essas medições exclui pessoas que vivem em instituições ou “residências coletivas”.

Ver Fox et al., “Trends in Deep Poverty”, 30. (Absurdamente, universitários que

vivem em alojamentos são excluídos com base no mesmo princípio. Ver Fox et al.,

“Trends in Deep Poverty”, 17.)

No entanto, embora o Estado forneça alimento, abrigo e atendimento médico aos

prisioneiros, eles não têm de fato nenhuma renda e (principalmente nos sistemas

prisionais mais rígidos) consomem em níveis que seriam considerados de pobreza

extrema se fossem cidadãos em liberdade. Isso torna natural perguntar como seria a

maneira adequada de classificar os presidiários quanto à pobreza. Estudos que

analisaram a relação entre pobreza e encarceramento concluíram que a gravidade da

pobreza norte-americana pode estar sendo subavaliada em nada menos que um sexto

dos números oficiais. Ver Ian Irvine e Kuan Xu, “Crime, Punishment and the

Measurement of Poverty in the United States, 1979-1997”, p. 22, Dalhousie

University Economics, Working Paper (29 jul. 2003), Dalhousie University, Halifax,

Nova Escócia, Canadá. No entanto, essa distorção não prejudica a tendência geral

decrecente da pobreza, já que o índice geral de pobreza caiu em proporção muito

maior — entre metade e cinco sextos, a depender do parâmetro de medição usado.

204 “Income Inequality, USA, 1970-2014”, World Inequality Database. Disponível em:

<<https://wid.world/country/usa/>>. Acesso em: 12 out. 2018.

Seria esclarecedor criar uma série sobre o consumo do 1% superior, mas os dados

existentes não permitem isso. A Consumer Expenditure Survey acompanha as faixas

de consumo por quintis de renda antes de deduções e (desde mais recentemente) por

decis de renda antes de deduções. Ver, por exemplo, Secretaria de Estatísticas

Trabalhistas, Consumer Expenditure Survey (2015), Quadro 1101; e Secretaria de

Estatísticas Trabalhistas, Consumer Expenditure Survey (2015), Quadro 1110. A

pesquisa atualmente acompanha também o consumo por faixas de renda que vão de

“menos de 15 mil dólares” a “200 mil dólares ou mais” (o que representava,

aproximadamente os 5% superiores na distribuição de renda em 2015). Ver

Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, Consumer Expenditure Survey (2015),

Quadro 1203. Mas o acompanhamento por decis começou há pouco tempo, e as

faixas de renda usadas pela pesquisa mudaram ao longo do tempo, de modo que não

se pode construir uma boa série para as proporções superior/inferior com essas

categorias. Além do mais, a pesquisa ainda não acompanha o consumo das elites

econômicas, cada vez mais reduzidas. As tendências do consumo por quintil ao longo

do período 1984-2010 foram resumidas por Kevin A. Hassett e Aparna Mathur, que

encontraram um pequeno aumento na proporção de consumo entre os quintis

superior e inferior durante o período analisado. Kevin A. Hassett e Aparna Mathur,

A New Measure of Consumption Inequality, American Enterprise Institute (jun.

2012), p. 5.

205 Em 2014, a renda média no quintil inferior era de 13.132 dólares; a renda média

geral era de cerca de 43.955 dólares; e a renda média do 1% superior era de

1.012.549 de dólares (todas em valores nominais de 2014). Ver World Top Incomes

Database/United States, Post-tax national income/Average income/Equal-split

adults/P0-P20,

P49-P51,

P99-P100.

Disponível

em

< <https://wid.world/country/usa/> > .

Em 1964, a renda média no quintil inferior era de 990, a renda média geral era de

cerca de 4.185 dólares e a renda média do 1% superior era de 54.530 dólares (todas

em valores nominais de 1964). Ver World Top Incomes Database / United States,

Post-tax national income/Average income / Equal-split adults / P0-P20, P49-P51,

P99-P100. Disponível em: < <https://wid.world/country/usa/> > .

206 “The American Middle Class Is Losing Ground”, Pew Research Center, 9 dez. 2015.

Disponível em: < [www.pewsocialtrends.org/2015/12/09/the-american-middle-class-](http://www.pewsocialtrends.org/2015/12/09/the-american-middle-class-is-losing-ground/)

[is-losing-ground/](http://www.pewsocialtrends.org/2015/12/09/the-american-middle-class-is-losing-ground/) > . Acesso em: 14 out. 2018. Doravante citado como Pew Research

Center, “The American Middle Class Is Losing Ground”.

207 David Leonhardt e Kevin Quealy, “The American Middle Class Is No Longer the

World’s Richest”, The New York Times, 22 abr. 2014. Disponível em:

< [www.nytimes.com/2014/04/23/upshot/the-american-middle-class-is-no-longer-](http://www.nytimes.com/2014/04/23/upshot/the-american-middle-class-is-no-longer-the-worlds-richest.html?r=0)

[the-worlds-richest.html?r=0](http://www.nytimes.com/2014/04/23/upshot/the-american-middle-class-is-no-longer-the-worlds-richest.html?r=0) > . Acesso em: 18 nov. 2018. Leonhardt e Quealy recorrem a dados do Luxembourg Income Study para mostrar que, por volta de 2010,

as rendas médias no Canadá e na Noruega superavam as dos Estados Unidos, e que as

rendas médias em quase todas as outras nações ricas vinham alcançando rapidamente

as dos Estados Unidos nas três últimas décadas.

208 Números calculados a partir de informações disponíveis na World Top Incomes

Database. Ver World Top Incomes Database / United States / Post-tax national

income

/

Gini

(P0-100)

/

Equal-split

adults.

Disponível

em:

< <https://wid.world/country/usa/> > . Acesso em 29 out. 2018. No cálculo empregam-

se rendas após deduções e transferências de modo a obter as verdadeiras

circunstâncias dos vários segmentos da economia aos quais se aplica o coeficiente de

Gini. Além disso, o cálculo utiliza cem pontos de dados para cada ano,

correspondentes a níveis de renda em cada percentil da distribuição. Isso aumenta a

precisão e, o que é mais importante para nossos propósitos, permite calcular os

coeficientes de Gini por partes da distribuição, como se faz no texto

principal. Muitas

das séries de Gini para os Estados Unidos, ao contrário, calculam o coeficiente de

Gini usando apenas uns poucos pontos de dados por ano — muitas vezes somente

cinco, correspondentes à renda de cada quintil (com vários métodos de interpolação

usados dentro dos quintis). Essa diferença afeta o nível absoluto dos coeficientes de

Gini calculados, e a série por trás das afirmações feitas aqui parte de outras séries

importantes, que partem umas das outras. Ao mesmo tempo, as tendências reveladas

por todas as séries coincidem, de modo que elas sobem e descem simultaneamente.

209 Escritório do Orçamento do Congresso, “Trends in the Distribution of Household

Income”, p. 16.

210 Os dados usados no cálculo desses coeficientes de Gini foram obtidos na World Top

Incomes Database, Post-tax national income / Equal-split adults / Average / Adults /

constant 2015 local currency. Disponível em: < <https://wid.world/country/usa/> >.

211 Algumas análises vão ainda mais longe e questionam se houve algum aumento

acentuado ou mesmo significativo da desigualdade econômica a partir de 1993 nos

99% inferiores da distribuição de renda. Para uma resenha sobre o tópico, ver Robert

J. Gordon, “Misperceptions About the Magnitude and Timing of

Changes in

American Income Inequality”, NBER, Working Paper n. 15351 (set. 2009), p. 1.

Disponível em: < www.nber.org/papers/w15351.pdf > .

212 Aaron Blake, “Obama’s ‘You Didn’t Build That’ Problem”, The Washington Post, 18

jul. 2012, disponível em: < [www.washingtonpost.com/blogs/the-fix/post/obamas-](http://www.washingtonpost.com/blogs/the-fix/post/obamas-you-didnt-build-that-problem/2012/07/18/gJQAJxyotW_blog.html)

[you-didnt-build-that-problem/2012/07/18/gJQAJxyotW_blog.html](http://www.washingtonpost.com/blogs/the-fix/post/obamas-you-didnt-build-that-problem/2012/07/18/gJQAJxyotW_blog.html) > , acesso em:

18 de nov. de 2018; Lucy Madison, “Elizabeth Warren: ‘There Is Nobody in This

Country Who Got Rich on His Own’”, CBS News, 22 set. 2011, disponível em:

< [www.cbsnews.com/news/elizabeth-warren-there-is-nobody-in-this-country-who-](http://www.cbsnews.com/news/elizabeth-warren-there-is-nobody-in-this-country-who-got-rich-on-his-own/)

[got-rich-on-his-own/](http://www.cbsnews.com/news/elizabeth-warren-there-is-nobody-in-this-country-who-got-rich-on-his-own/) > . Acesso em: 14 out. 2018.

213 Essa visão é expressa acentuadamente por muitos pensadores e ativistas, entre eles

Matthew Desmond, Evicted: Poverty and Profit in the American City (Nova York:

Crown, 2016); Donald S. Shepard, Elizabeth Setren e Donna Cooper, “Hunger in

America: Suffering We All Pay For”, Centro para o Progresso Americano, out. 2011,

disponível

em:

< [www.americanprogress.org/wp-](http://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/issues/2011/10/pdf/hunger_paper.pdf)

[content/uploads/issues/2011/10/pdf/hunger_paper.pdf](http://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/issues/2011/10/pdf/hunger_paper.pdf) > ; H. Luke Shaefer e

Kathryn Edin, “Extreme Poverty in the United States, 1996 to 2011”,
Policy Brief 28

(fev.

2012),

Centro

Nacional

da

Pobreza,

disponível

em:

<http://npc.umich.edu/publications/policy_briefs/brief28/policybrief28.pdf>; H.

Luke Shaefer e Marci Ybarra, “The Welfare Reforms of the 1990s and the

Stratification of Material Well-Being Among Low Income Households with

Children”, Centro Nacional de Pobreza, Working Paper série 12-12, Centro

Nacional de Pobreza, Ann Arbor, Michigan, maio 2012; Yonatan Ben-Shalom,

Robert Moffit e John Karl Scholz, “An Assessment of the Effectiveness of Anti-

Poverty Programs in the United States”, Centro Nacional de Pobreza, Working Paper

série 1119, Centro Nacional de Pobreza, Ann Arbor, Michigan, jun. 2011.

Entre as estatísticas oficiais que documentam o sofrimento dos pobres de hoje,

encontram-se: Departamento de Agricultura dos Estados Unidos,

Serviço de Pesquisa

Econômica,

Food

Security

in

the

United

States,

disponível

em:

[< www.ers.usda.gov/topics/food-nutrition-assistance/food-security-in-the-us.aspx > ;](http://www.ers.usda.gov/topics/food-nutrition-assistance/food-security-in-the-us.aspx)

Key Statistics and Graphics, disponível em: [< www.ers.usda.gov/topics/food-](http://www.ers.usda.gov/topics/food-nutrition-assistance/food-security-in-the-us/key-statistics-graphics.aspx)

[nutrition-assistance/food-security-in-the-us/key-statistics-graphics.aspx > ;](http://www.ers.usda.gov/topics/food-nutrition-assistance/food-security-in-the-us/key-statistics-graphics.aspx)

Food

Security in the United States, disponível em: [< www.ers.usda.gov/data-products/food-](http://www.ers.usda.gov/data-products/food-security-in-the-united-states.aspx)

[security-in-the-united-states.aspx > ;](http://www.ers.usda.gov/data-products/food-security-in-the-united-states.aspx) Current Population Survey Food Security

Supplement.

214 Ver Aristóteles, Aristotle's Politics, Livro IV [A política, São Paulo: Edipro, 2019];

James Madison, Federalist n. 10, in The Federalist Papers, Clinton Rossiter (org.)

(Nova York: New American Library, 1961), pp. 77-84.

215 Ver, por exemplo, Código de Receita Interna (IRC, na sigla em

inglês): (IRC) §1

(1954); IRC §1 (1971); IRC §1 (1976); IRC §1 (1981); IRC §1 (1986); IRC §1

(1991) IRC §1 (1996); IRC §1 (2001); IRC §1 (2006); IRC §1 (2011); IRC §1

(2016). Ver também “Historical Highest Marginal Income Tax Rates”, Centro de

Política Tributária. Disponível em: <www.taxpolicycenter.org/statistics/historical-

[highest-marginal-income-tax-rates](http://www.taxpolicycenter.org/statistics/historical-highest-marginal-income-tax-rates)> . Acesso em: 14 out. 2018. A alíquota marginal

superior elevou-se para 91% em 1951 e para 92% em 1952 e 1953. Depois caiu para

91% e continuou assim até 1963. Serviço de Receita Interna, “Historical Table 23:

U.S. Individual Income Tax: Personal Exemptions and Lowest and Highest Bracket

Tax Rates, and Tax Base for Regular Tax, Tax Years 1913-2015” (2018). Disponível

em: <www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-historical-table-23> 216 Winters, Oligarchy, p. 4.

217 O mistério é tão intrigante que a Associação Americana de Ciência Política assumiu

seu estudo como principal objetivo de sua Força-Tarefa sobre Desigualdade e

Democracia Americana em 2001. “Task Force on Inequality and American

Democracy”, Associação Americana de Ciência Política. Disponível em:

<www.apsanet.org/PUBLICATIONS/Reports/Task-Force-on-Inequality-and-

American-Democracy > . Acesso em: 14 out. 2018.

218 Ran Kivetz e Yuhuang Zheng, “Determinants of Justification and Self-Control”,

Journal of Experimental Psychology: General 135, n. 4 (2006), pp. 572-87. Disponível

em: <<https://doi.org/10.1037/0096-3445.135.4.572>> .

219 Alberto Alesina e George-Marios Angeletos, “Corruption, Inequality, and Fairness”,

Journal of Monetary Economics 52, no 7 (outubro 2005), pp. 1227-44. Disponível em:

<<https://doi.org/doi:10.1016/j.jmoneco.2005.05.003>> .

220 N. Gregory Mankiw, “Yes, the Wealthy Can Be Deserving”, The New York Times,

15 fev. 2014, disponível em: <[www.nytimes.com/2014/02/16/business/yes-the-](http://www.nytimes.com/2014/02/16/business/yes-the-wealthy-can-be-deserving.html)

[wealthy-can-be-deserving.html](http://www.nytimes.com/2014/02/16/business/yes-the-wealthy-can-be-deserving.html)> . Acesso em: 18 nov. 2018. Isso se aplica até mesmo

ao supertopo da distribuição, para bloquear a taxaço progressiva que visa

estritamente aos super-ricos. Um caso raro em que os dezenove seguintes derrotam o

1% superior numa disputa política sobre impostos representa a exceção que confirma

a regra. Na última reforma do imposto sobre a transmissão de patrimônio após a

morte, os simplesmente ricos procuraram elevar o teto de isenção, enquanto os super-

ricos pretendiam reduzir as alíquotas ou até eliminar totalmente a tributação. (Isso

faz sentido: os patrimônios dos simplesmente ricos se beneficiariam do teto de

isenção mais elevado, tornando desimportante a questão das alíquotas comparada à

da isenção; já os patrimônios dos super-ricos superariam em massa qualquer teto de

isenção, tornando desimportante a questão do teto comparada à questão das

alíquotas. Com efeito, em 2015, menos de 5 mil patrimônios pagaram algum imposto

e, em 2013, o tamanho médio dos patrimônios que pagavam o imposto era de 22,7

milhões de dólares. Brian J. O'Connor, "Once Again, the Estate Tax May Die", The

New

York

Times,

18

fev.

2017.

Disponível

em:

<[www.nytimes.com/2017/02/18/your-money/taxes/once-again-the-estate-tax-may-](http://www.nytimes.com/2017/02/18/your-money/taxes/once-again-the-estate-tax-may-die.html)

[die.html](http://www.nytimes.com/2017/02/18/your-money/taxes/once-again-the-estate-tax-may-die.html)>. Acesso em: 24 out. 2018.) Exceto por um recuo efêmero em 2010, os

simplesmente ricos ganharam as últimas batalhas políticas: o teto de isenção foi

elevado, mas as alíquotas aplicadas acima da isenção não caíram. Para

informação a respeito da política sobre taxaço de patrimônio, ver

Michael J. Graetz

e Ian Shapiro, *Death by a Thousand Cuts: The Fight over Taxing Inherited Wealth*

(Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press, 2006).

221 Para assuntos relacionados, ver Skidelsky e Skidelsky, *How Much Is Enough?*, pp.

191-92.

Certa vez, Lyndon B. Johnson descreveu a Grande Sociedade como “um lugar em

que cada criança possa encontrar conhecimento para enriquecer a mente e ampliar

seus talentos [...] onde a cidade do homem sirva [...] ao desejo de beleza e à ânsia de

comunidade [...] onde os homens estejam mais preocupados com a qualidade de seus

objetivos do que com a quantidade de seus bens”. Biblioteca Presidencial LBJ, “Social

Justice Gallery”. Disponível em: < www.lbjlibrary.org/exhibits/social-justice-gallery > .

Acesso em: 15 out. 2018. Hoje, Paul Ryan divide a sociedade entre “fazedores”, cuja

ética de trabalho serve ao bem comum, e “tomadores”, que exploram os programas

estabelecidos por LBJ. Nick Baumann e Brett Brownell, “VIDEO: Paul Ryan’s

Version of ‘47 Percent’ — the ‘Takers’ vs. the ‘Makers’”, *Mother Jones*, 5 out. 2012.

Disponível em: < [www.motherjones.com/politics/2012/10/paul-ryans-47-percent-](http://www.motherjones.com/politics/2012/10/paul-ryans-47-percent-makers-vs-takers-video/)

[makers-vs-takers-video/](http://www.motherjones.com/politics/2012/10/paul-ryans-47-percent-makers-vs-takers-video/) > . Acesso em: 15 out. 2018 (Mais tarde, Ryan se diria

arrependido dessa formulação. Ver, por exemplo, Paul Ryan, “Speaker Ryan on the

State of American Politics”, 23 mar. 2016. Mas o arrependimento está mais ligado ao

estilo do que à essência, e Ryan continuou desmantelando o Estado de bem-estar.) A

virada meritocrática da desigualdade econômica explica os dois lados desse contraste

retórico. Johnson podia esboçar uma distinção nítida entre a “qualidade de [...]

objetivos” e a “quantidade de [...] bens” porque a economia de meados do século XX

associava renda a rendimentos não obtidos pelo trabalho.

A desigualdade meritocrática, pelo contrário, associa renda a trabalho e, portanto,

a virtude. Isso dissolve o contraste em que Johnson se baseou e reforça o contraste

evocado por Ryan.

222 Os conservadores desdenham sobretudo de intelectuais progressistas — entre eles,

escritores e professores — cuja renda não corresponde à educação e que se insurgem

ruidosamente, mas com inveja, contra a riqueza de uma classe comercial que eles

(presos aos escombros dos valores aristocráticos) veem como inferior. Ver, por

exemplo, David Brooks, “Bitter at the Top”, The New York Times, 15 jun. 2004.

Disponível em: < www.nytimes.com/2004/06/15/opinion/bitter-at-the-top.html >.

Acesso em: 18 nov. 2018. Edward Conrad, escritor conservador que já

foi capitalista

de risco, chama esse tipo de “mestres em arte e história”, que ele usa como “termo

pejorativo para todos os que tiveram a sorte de nascer com o talento e a oportunidade

para adotar o mecanismo de correr riscos e perseguir inovações, mas preferiram uma

vida menos competitiva”. Adam Davidson, “The Purpose of Spectacular Wealth,

According to a Spectacularly Wealthy Guy”, The New York Times, 1o mai. 2012.

Disponível em: < www.nytimes.com/2012/05/06/magazine/romneys-former-bain-

[partner-makes-a-case-for-inequality.html](http://www.nytimes.com/2012/05/06/magazine/romneys-former-bain-partner-makes-a-case-for-inequality.html) > . Acesso em: 18 nov. 2018.
O desprezo

sugere que os ricos que trabalham, por sua vez, só podem retribuir a inveja dos

intelectuais se tiverem como propósito a liberdade e o lazer que os intelectuais ainda

têm, livres de impostos.

223 Ver, por exemplo, Comissão de Relações Internacionais, Câmara, Congresso dos

Estados Unidos: Russian Foreign Policy: Proliferation to Rogue Regimes: Hearings

Before the Committee on International Relations, 106o Congresso, 1a sessão, 1999, p.

35 (declaração do representante James Woolsey).

224 Arthur C. Brooks, The Road to Freedom: How to Win the Fight for Free Enterprise

(Nova York: Basic Books, 2012).

225 Os igualitaristas moderados são mais propensos a sucumbir a esse medo. O ex-

secretário do Tesouro Larry Summers, por exemplo, manifestou recentemente essa

tendência ao dizer que “a menos que se veja a inveja como virtude, a principal razão

para a preocupação com a desigualdade é que os trabalhadores de média e baixa

renda têm muito pouco — não que os ricos têm demais”. Summers, “The Rich Have

Advantages”.

226 A expressão “lava o dinheiro dos desejos” foi emprestada de Bernard Williams,

Ethics and the Limit of Philosophy (Londres: Routledge, 2011), p. 56.

227 Citado em Freeland, *Plutocrats*, p. 53.

Capítulo 5: A herança meritocrática

1 Nicholas Lehman, *The Big Test: The Secret History of American Meritocracy* (Nova

York: Farrar, Straus & Giroux, 1999), p. 141. Doravante citado como Lehman, *The*

Big Test.

2 Geoffrey Kabaservice, “The Birth of a New Institution: How Two Yale Presidents and

Their Admissions Directors Tore Up the ‘Old Blueprint’ to Create a Modern Yale”,

Yale

Alumni

Magazine,

dez.

1999.

Disponível

em:

http://archives.yalealumnimagazine.com/issues/99_12/admissions.html. Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

3 Brooks Mather Kelley, Yale: A History (New Haven, CT: Yale University Press,

1999), p. 407; Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

4 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

5 Idem.

6 Kabaservice diz: “Na verdade, enquanto as escolas particulares responderam por mais

de 60% dos alunos da turma de 1957, responderam por menos da metade dos

membros da Phi Beta Kappa e por um sexto dos membros da Tau Beta Pi, a

sociedade nacional de honra da engenharia. Cada uma das maiores escolas

alimentadoras (Andover, Exeter, Lawrenceville, Hotchkiss e St. Paul’s) — que

Griswold considerou o suprasumo da excelência acadêmica, berço de cerca de

duzentos alunos (ou 20% da turma) — teve apenas um representante entre os 64

membros da Phi Beta Kappa. Outras tradicionais escolas alimentadoras, como

Groton, Hill, Kent, St. Mark’s, St. George’s e Taft, não contribuíram para a Phi Beta

Kappa.” Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

7 Os universitários de elite em Harvard, na década de 1930, por exemplo, “moravam em

apartamentos privativos em que eram atendidos por mordomos e criadas, num

distrito chamado Gold Coast; iam a bailes de debutantes em Boston e, em geral não

frequentavam as aulas; no fim de cada semestre, inscreviam-se em cursos especiais de

reforço e assim conseguiam passar nos exames”. Da mesma forma, nos anos do pós-

guerra, proliferavam os “papai-pagou-passou”. Lehman, *The Big Test*, p. 27.

8 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

9 Jacques Steinberg, *The Gatekeepers: Inside the Admissions Process of a Premier College*

(Nova York: Penguin Books, 2002), xii.

10 Jerome Karabel, *The Chosen: The Hidden History of Admission and Exclusion at*

Harvard, Yale, and Princeton (Boston: Mariner Books, 2014), p. 177.

11 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

12 Para a revolução do SAT em Harvard em meados do século XX, ver Murray, *Coming*

Apart, pp. 54-5. Murray chama o pró-reitor de William e Wilbur, alternadamente,

mas o nome é Wilbur. Para a observação do pró-reitor de admissões de Harvard, ver

W. J. Bender, *Final Report of W. J. Bender, Chairman of the Admissions and*

Scholarship Committee and Dean of Admissions and Financial Aids, 1952-1960

(Cambridge, Massachusetts: Harvard University, 1960), p. 4.

13 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

14 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

15 Idem.

16 Idem.

17 Idem.

18 Depois de seu período em Yale, Clark trabalhou como diretor da Horace Mann

School, também numa época em que, segundo relatos posteriores, o abuso sexual de

estudantes era generalizado. Para informações sobre as acusações e o papel de Clark

no período, ver Amos Kamil, “Prep School Predators”, The New York Times, 6 jun.

2012. Disponível em: <[www.nytimes.com/2012/06/10/magazine/the-horace-](http://www.nytimes.com/2012/06/10/magazine/the-horace-mann-schools-secret-history-of-sexual-abuse.html)

[mann-schools-secret-history-of-sexual-abuse.html](http://www.nytimes.com/2012/06/10/magazine/the-horace-mann-schools-secret-history-of-sexual-abuse.html)>. Acesso em: 18 nov. 2018.

19 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

20 Idem.

21 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”. Kabaservice cita uma matéria do Yale

Daily News. Ver Tom Herman, “New Concept of Yale Admissions”, Yale Daily

News, 16 dez. 1965. A matéria, no entanto, não emprega a palavra excrecência.

22 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

23 Daniel Golden, The Price of Admission: How America’s Ruling Class Buys Its Way into

Elite Colleges — and Who Gets Left Outside the Gates (Nova York: Three Rivers

Press, 2007), p. 129.

24 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”. Outro relato sobre a revolução do

SAT em Yale encontra-se em Murray, *Coming Apart*, p. 54.

25 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

26 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”; R. Inslee Clark, entrevista concedida

a Geoffrey Kabaservice, Biblioteca de Manuscritos e Arquivos de Yale, 13 mai. 1993.

27 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”; William F. Buckley Jr., “What Makes

Bill Buckley Run”, *Atlantic Monthly*, abr. 1968, p. 68.

28 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

29 Idem.

30 Departamento de Educação dos Estados Unidos, College Scorecard Database, última

atualização em 28 set. 2018. Disponível em: <<https://collegescorecard.ed.gov/data>>; Richard Pérez-Peña, “Best, Brightest and Rejected: Elite Colleges Turn Away up to

95%”,

The

New

York

Times,

18

abr.

2014,

disponível

em:

<[https://www.nytimes.com/2014/04/09/us/led-by-stanfords-5-top-colleges-](https://www.nytimes.com/2014/04/09/us/led-by-stanfords-5-top-colleges-acceptance-rates-hit-new-lows.html)

[acceptance-rates-hit-new-lows.html](https://www.nytimes.com/2014/04/09/us/led-by-stanfords-5-top-colleges-acceptance-rates-hit-new-lows.html)> . As “dez mais” para esse fim são as onze universidades que dominam os primeiros lugares no ranking surpreendentemente

estável do U.S. News & World Report: Princeton, Harvard, Yale, Colúmbia, Stanford,

Universidade de Chicago, Duke, MIT, Universidade da Pensilvânia, Caltech e

Dartmouth.

31 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”. Kabaservice observa que o corpo

docente de Yale, especialmente os professores de ciências, ficaram impressionados

com a qualidade dos alunos. O diretor do Departamento de Química escreveu uma

carta a Brewster dizendo que “todo o nosso pessoal que já teve algum contato com os

calouros deste ano afirma que alguém fez um trabalho espetacular de recrutamento.

Estamos habituados a encontrar excelentes alunos nos cursos introdutórios, mas

nunca em tal quantidade”.

32 Necessariamente, trata-se de estimativas, já que as faculdades não divulgam médias ou

notas compostas, apenas as notas para cada parte do teste. Para Yale, ver “What Yale

Looks

For”,

Universidade

de

Yale,

disponível

em:

< <https://admissions.yale.edu/what-yale-looks-for> >; para Harvard, ver “Applying to Harvard”,

Universidade

Harvard,

disponível

em:

< <https://college.harvard.edu/frequently-asked-questions> >; para Princeton, ver

“Admission Statistics”, Universidade de Princeton, atualizado em 15 jul. 2018,

disponível em: < <https://admission.princeton.edu/how-apply/admission-statistics> >; para Stanford, ver “Our Selection Process”, Universidade Stanford, atualizado em jul.

2018.

33 Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, OECD Skills Outlook

2013: First Results from the Survey of Adult Skills, OECD Publishing (2013).

Doravante citado como OCDE, OECD Skills Outlook 2013.

34 Idem.

35 A diferença na qualificação entre pessoas com diploma

universitário ou pós-

graduação e as que não completaram o ensino médio nos Estados Unidos é um quarto

superior à média da OCDE e um terço maior que na Austrália, na Áustria, na

Estônia, na Finlândia, na Itália, no Japão, na Noruega e na Eslováquia. OCDE,

OECD Skills Outlook 2013, p. 117.

36 Bíblia King James, Mateus 13:12. Note-se que nesse trecho o Evangelho se refere a

conhecimento e sensatez e à aceitação dos ensinamentos de Jesus.

37 O nome vem de Robert Merton, “The Matthew Effect in Science”, Science 159 (5 jan.

1968), pp. 56-63. Ver também Annie Murphy Paul, “Educational Technology Isn’t

Leveling the Playing Field”, Slate, 25 jun. 2014, disponível em:

<https://slate.com/technology/2014/06/neuman-celano-library-study-educational->

[technology-worsens-achievement-gaps.html](https://slate.com/technology/2014/06/neuman-celano-library-study-educational-technology-worsens-achievement-gaps.html) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

38 Langbein, “Twentieth-Century Revolution”, p. 722.

39 Ver Robert D. Mare, “Educational Homogamy in Two Gilded Ages: Evidence from

Inter-generational Social Mobility Data”, Annals of American Academy of Political

and Social Science 663 (jan. 2016), pp. 117-39; e Robert D. Mare, “Educational

Assortative Mating in Two Generations: Trends and Patterns Across Two Gilded

Ages”, Centro de Pesquisa Populacional da Califórnia, On-line

12 jan. 2013.

40 Ver Murray, *Coming Apart*, p. 62. Para mais referências, ver Christine Schwartz e

Robert Mare, “Trends in Educational Assortative Marriage from 1940 to 2003”,

Demography 42 (2005), pp. 621-46, em que se lê que os dois cônjuges tinham

dezesseis anos de estudo ou mais em 3,95% dos casais casados em 1960 e em 27,7%

dos casais casados em 2000.

41 Jeremy Greenwood et al., “Marry Your Like: Assortative Mating and Income

Inequality”, *American Economic Review (Papers and Proceedings)* 104 (maio 2014),

pp. 348, 350. Doravante citado como Greenwood et al., “Marry Your Like”. De modo

mais geral, um retrospecto que avalie o impacto adicional da educação do marido

sobre a da mulher, tomando-se 1960 como ano-base, mostra um coeficiente de

impacto em firme e substancial ascensão; e a proporção entre a quantidade de casais

cujos cônjuges têm o mesmo nível de educação e a quantidade de casais que se

formariam se seus cônjuges fossem reunidos ao acaso pelo nível de educação

aumentou significativamente.

42 Princeton e Yale começaram a admitir mulheres em 1969. Judith Schiff, “Resources

on Yale History: A Brief History of Yale”, Biblioteca da Universidade de Yale,

disponível em: <<http://guides.library.yale.edu/yalehistory>>; “Yale Will Admit Women in 1969; May Have Coeducational Housing”, Harvard Crimson, 15 nov.

1968, disponível em: <[www.thecrimson.com/article/1968/11/15/yale-will-admit-](http://www.thecrimson.com/article/1968/11/15/yale-will-admit-women-in-1969/)

[women-in-1969/](http://www.thecrimson.com/article/1968/11/15/yale-will-admit-women-in-1969/)>. É difícil determinar a data em que a Harvard College começou a

admitir mulheres devido à existência da Radcliffe College, só de mulheres. A

Radcliffe College foi criada como um anexo da Harvard College em 1879. Em 1963,

Harvard passou a conceder seus títulos às alunas da Radcliffe. Em 1975, as duas

faculdades se reuniram. Em 1977, “uma data crítica”, a proporção de quatro homens

para cada mulher foi abolida e instituiu-se a admissão independente de gênero. Em

1999, a Radcliffe fundiu-se oficialmente com Harvard e criou-se o Instituto Radcliffe

de Estudos Avançados. Colleen Walsh, “Hard-Earned Gains for Women at

Harvard”, Harvard Gazette, 26 abr. 2012.

Antes das datas mencionadas, essas faculdades não formavam mulheres.

Atualmente, as mulheres representam exatamente 50% dos alunos da graduação em

Harvard, Yale e Princeton, e as dez melhores faculdades têm 54% de homens e 46%

de mulheres (ou 51% de homens e 49% de mulheres, se West Point for excluída). Em

2015, por exemplo, a proporção entre homens e mulheres em Yale era de 51:49; em

2014, era de 48:52. David Burt e Emily Wanger, “Gender Ratio Flips for 2015”, Yale

News, 5 set. 2015; “Yale University Undergraduate Information — Student Life”,

U.S. News & World Report.

Os cursos de especialização têm uma história semelhante, ainda que um pouco

menos nítida. As mulheres representavam apenas cerca de 3% de cada turma da

Escola de Direito de Harvard entre 1951 e 1965, por exemplo. Atualmente, o corpo

discente das dez melhores escolas de especialização em direito tem 50% de homens e

50% de mulheres. As dez melhores escolas de especialização em administração têm

58% de homens e 42% de mulheres e as escolas de especialização em medicina têm

49% de homens e 51% de mulheres. Esses cálculos se baseiam na classificação do U.S.

News & World Report 2019: “Best Law Schools”, disponível em:

< www.usnews.com/best-graduate-schools/top-law-schools >; “Best Business Schools”, disponível em: < www.usnews.com/best-graduate-schools/top-business-schools >;

“Best Medical Schools”, disponível em: < [www.usnews.com/best-graduate-](http://www.usnews.com/best-graduate-schools/top-medical-schools/research-rankings)

[schools/top-medical-schools/research-rankings](http://www.usnews.com/best-graduate-schools/top-medical-schools/research-rankings) > .

43 Greenwood et al., “Marry Your Like”, p. 352. Essa tendência se manifesta, em grande

parte, devido ao aumento da participação feminina na força de

trabalho,

principalmente entre as mulheres mais instruídas. Como as mulheres instruídas estão

trabalhando cada vez em maior número, os casamentos entre iguais vêm aumentando,

o que contribui para o aumento da desigualdade de renda domiciliar. Essa

desigualdade se reduziria no caso de união aleatória quanto a nível de instrução.

44 Elas estão também tendo filhos mais tarde: a média de idade das mulheres ao ter o

primeiro filho é de cerca de 23 anos para as que não têm formação universitária, 29,5

para as que têm diploma de curso superior e 31,1 para as que têm pós-graduação.

Murray, *Coming Apart*, p. 40. Uma outra pesquisa, que emprega categorias menos

específicas, confirma a história contada por esses números. Em 2010, a média de

idade no nascimento do primeiro filho para mulheres com formação superior era de

aproximadamente trinta anos, para mulheres com ensino médio ou superior

incompleto era de aproximadamente 24 anos e para mulheres que não tinham o

ensino médio completo era de aproximadamente vinte anos. Kay Hymowitz et al.,

Knot Yet: The Benefits and Costs of Delayed Marriage in America, National Marriage

Project (2013), p. 8. Doravante citado como Hymowitz et al., *Knot Yet*.

45 Em 1970, 10,7% dos nascimentos ocorriam fora do casamento.

Stephanie J. Ventura e

Christine A. Bachrach, Nonmarital Childbearing in the United States, 1940-99,

Centro Nacional de Estatísticas de Saúde, Divisão de Estatísticas Vitais (18 out.

2000), p. 17. Disponível em: <www.cdc.gov/nchs/data/nvsr/nvsr48/nvsr48_16.pdf>.

Um outro relatório encontra uma porcentagem um pouco maior, mais perto de 15%

do que de 10%. Hymowitz et al., Knot Yet, p. 7; Murray, Coming Apart, p. 161.

Segundo Sara McLanahan e Christine Percheski, “Family Structure and the

Reproduction of Inequalities”, Annual Review of Sociology 34 (2008), pp. 257-76, um

de cada vinte nascimentos ocorria fora do casamento.

46 Além disso, apenas cerca de 10% das mulheres com instrução universitária e 5% das

pós-graduadas têm filhos fora do casamento. Hymowitz et al., Knot Yet, p. 8, diz que

na época do censo de 2010, 12% das mulheres com formação universitária eram

solteiras quando tiveram o primeiro filho; no censo de 2000, eram 8%. O número

atribuído a mães pós-graduadas foi calculado a partir dos dados do CDC VitalStats

sobre nascimentos em 2010. Para mais informação, ver Jennifer Silva, “The 1 Percent

Ruined Love: Marriage Is for the Rich”, Salon, 27 jul. 2013, disponível em:

< [www.salon.com/2013/07/27/
the_1_percent_ruined_love_marriage_is_for_the_rich/](http://www.salon.com/2013/07/27/the_1_percent_ruined_love_marriage_is_for_the_rich/)

acesso em: 18 nov. 2018, doravante citado como Silva, “The 1 Percent Ruined Love”;

Galena K. Rhoades e Scott M. Stanley, “Before I Do: What Do Premarital

Experiences Have to Do with Marital Quality Among Today’s Young Adults?”,

National Marriage Project da Universidade da Virgínia, p. 11; Murray, Coming

Apart, p. 161; Jason DeParle, “Two Classes Divided by ‘I Do’”, The New York Times,

14 jul. 2012, disponível em: < [www.nytimes.com/2012/07/15/us/
two-classes-in-](http://www.nytimes.com/2012/07/15/us/two-classes-in-america-divided-by-i-do.html)

[america-divided-by-i-do.html](http://www.nytimes.com/2012/07/15/us/two-classes-in-america-divided-by-i-do.html)> , acesso em: 18 nov. 2018, doravante citado como

DeParle, “Two Classes”; Robert D. Putnam, Carl B. Frederick e Kaisa Snellman,

“Growing Class Gaps in Social Connectedness Among American Youth”, Harvard

Kennedy School of Government, The Saguaro Seminar: Engajamento Cívico nos

Estados

Unidos,

12

jul.

2012,

Figura

1,

disponível

em:

<[https://hceconomics.uchicago.edu/sites/default/files/file_uploads/Putnam-](https://hceconomics.uchicago.edu/sites/default/files/file_uploads/Putnam-et al_2012_Growing-Class-Gaps.pdf)

[etal_2012_Growing-Class-Gaps.pdf](https://hceconomics.uchicago.edu/sites/default/files/file_uploads/Putnam-et al_2012_Growing-Class-Gaps.pdf)>, acesso em: 12 jan. 2019, doravante citado como Putnam, Frederick e Snellman, “Growing Class Gaps”.

Essa diferença realimenta a desigualdade de renda. A depender de como se faça a

medição, entre 14% e 40% do aumento geral da desigualdade de renda domiciliar nos

últimos anos podem ser atribuídos à diferença cada vez maior na proporção de

país/mães solteiros em famílias de renda média para baixa e média para alta. Ver

DeParle, “Two Classes”. Ver também Bruce Western, Deirdre Bloom e Christine

Percheski, “Inequality Among American Families with Children, 1975-2005”,

American Sociological Review 73, n. 6 (2008), pp. 903-20, daqui em diante citado

como Western, Bloom e Percheski, “Inequality Among American Families”; Gary

Burtless, “Effects of Growing Wage Disparities and Changing Family Composition

on the U.S. Income Distribution”, Center on Social and Economic Dynamics,

Working Paper n. 4 (jul. 1999), p. 12, doravante citado como Burtless, “Effects of

Growing Wage Disparities”; Robert I. Lerman, “The Impact of the Changing U.S.

Family Structure on Child Poverty and Income Inequality”, *Economica* 63, n. 250

(1996), S122, a partir daqui citado como Lerman, “The Impact of the Changing U.S.

Family Structure”.

47 Ademais, 40% dessas mães tiveram filhos fora do casamento. Ver “Vital Stats Data”,

Centros de Controle de Doenças (2010). Jennifer Silva indica em “The 1 Percent

Ruined Love” que “enquanto nove em dez mulheres com formação universitária

esperam para ter filhos depois de casadas, apenas seis em dez mulheres com ensino

médio adiam a maternidade para depois do casamento”. Ver também DeParle, “Two

Classes”; Western, Bloom e Percheski, “Inequality Among American Families”;

Burtless, “Effects of Growing Wage Disparities”; Lerman, “The Impact of the

Changing U.S. Family Structure”.

Mesmo novas mães com educação superior incompleta têm cinco vezes mais

probabilidade de se tornarem mães fora do casamento do que as que têm uma

formação universitária completa. Dados da American Community Survey de 2010

mostram que entre as mulheres que tiveram filho no ano anterior ao da pesquisa, 31%

das que tinham curso superior incompleto eram solteiras, contra 6% das que tinham

diploma superior ou mais qualificação. Ver DeParle, “Two Classes”.

Ver Jank e

Owens, “Inequality in the United States”, slide 24, para dados da Current Population

Survey de junho de 2008, segundo os quais, das mulheres entre quinze e 29 anos que

tiveram filho no ano anterior, 47,6% das que tinham curso superior incompleto eram

solteiras, contra apenas 18,2% das que tinham pelo menos diploma de graduação.

Para mães entre trinta e 44 anos, as porcentagens eram de 20,8% contra 7,1%,

respectivamente.

48 Ver Hymowitz et al., Knot Yet, que informa que para mães com ensino médio ou

superior incompleto a média de idade no primeiro parto é de 24 anos e a média de

idade no primeiro casamento é de 26 anos, enquanto para mães com curso superior a

média de idade no primeiro parto é de trinta anos e a média de idade no primeiro

casamento é de 28 anos. A mesma informação pode ser encontrada no relatório

completo do projeto.

49 Murray, Coming Apart, p. 353.

50 Jank e Owens, “Inequality in the United States”, slide 25. Ver Steven P. Martin,

“Trends in Marital Dissolution by Women’s Education in the United States”,

Demographic Research 15 (2006), pp. 537, 546, Quadro 1 para um relatório da

Survey of Income and Program Participation (SIPP), segundo o qual 46,3% das

mulheres que se casaram pela primeira vez em 1990-94 e não tinham nem sequer o

ensino médio divorciaram-se nos dez anos seguintes ao casamento, contra 37,9% das

que tinham ensino médio completo, 36% das que tinham ensino superior incompleto,

16,5% das que tinham diploma de graduação e 14, 4% das que tinham mestrado ou

especialização. Jennifer Silva diz também que “as mulheres com curso superior de

quatro anos têm a metade da probabilidade de viver a dissolução conjugal nos dez

primeiros anos de casamento”. Ver Silva, “The 1 Percent Ruined Love”.

Os índices de divórcio se expressam normalmente em termos de possibilidades de

divórcio num intervalo de anos de casamento, portanto o resultado depende da

escolha desse intervalo. Uma tabulação alternativa conclui que os índices de divórcio

praticamente triplicaram para todos os norte-americanos entre 1960 e 1980, e depois

dobraram entre 1980 e 2010 para os sem formação universitária (tanto para os com

ensino médio quanto para os com curso superior incompleto), mas continuaram

achatados para os que tinham formação universitária ou pós-graduação. Ben

Casselman, “Marriage Isn’t Dead — Yet”, FiveThirtyEight, 29 set. 2014. Disponível

em: <<https://fivethirtyeight.com/features/marriage-isnt-dead-yet/>>.

Acesso em: 18

nov. 2018. Casselman emprega dados do censo dos Estados Unidos para obter a

porcentagem dos norte-americanos com idade entre 35 e 44 anos que foram casados e

se divorciaram. Entre 1960 e 1980, essa porcentagem aumentou quase que da mesma

forma — de cerca de 3,5% para cerca de 11,5% para os que têm apenas ensino médio,

com curso superior incompleto e com curso superior completo. Entre 1980 e 2010, a

porcentagem aumentou de novo, mais ou menos equitativamente, para os dois

primeiros grupos, chegando a 20%. Para norte-americanos com diploma superior,

ficou entre 10% e 12%.

51 D’Vera Cohn et al., “Barely Half of U.S. Adults Are Married — Record Low”, [Pew](#)

Research Center, 14 dez. 2011. Jank e Owens, “Inequality in the United States”, slide

23.

52 Isso é realmente verdade. Casamentos duradouros estão correlacionados com o

aumento da renda e altas rendas: a renda média de domicílios com chefe solteiro (de

ambos os gêneros) cresceu consistentemente de 1950 a 1970, mas desde então

permaneceu achatada; a renda média de casais casados, por sua vez, aumentou quase

que sem interrupção até os dias atuais. Ver Jank e Owens, “Inequality

in the United

States”, slide 26, com dados de < www.recessiontrends.org >, atualizados pelo censo de 2010 e tabelas de renda históricas do censo. Para os dados originais usados na criação

do gráfico, ver U.S. Census Bureau, “Historical Income Tables: Families”, revisto em

28

ago.

2018.

Disponível

em:

< www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-families.html > .

53 A parcela correspondente ao terço superior aumentou de 5% para 12%; a parcela do

terço médio subiu de 5% para 29%. DeParle, “Two Classes”. Para as coortes de

brancos não latinos nascidos entre 1964 e 1994, a porcentagem de estudantes do

segundo ano do ensino médio que moravam com só um dos pais praticamente dobrou

no quartil socioeconômico inferior e caiu (muito) pouco no quartil superior. Ver

Putnam, Frederick e Snellman, “Growing Class Gaps”, Figura 2.

54 Essas porcentagens são calculadas com base nos dados da Current Population Survey

de 2018 do U.S. Census Bureau. Ver U.S. Census Bureau, “Current Population

Survey (CPS)” . .

55 Murray, Coming Apart, p. 269. Murray emprega dados das National Longitudinal

Surveys of Mature Women, Young Women, and Youth para crianças cujas mães

completaram quarenta anos entre 1997 e 2004. Para identificar as áreas residenciais

mais ricas e instruídas, Murray recorreu à quantidade de adultos com formação

superior e à renda média familiar, que ele padronizou e classificou. Murray, Coming

Apart, Apêndice C.

56 Sarah Stuchell e Ruth Houston Barrett, “Clinical Update: Financial Strain on

Families”, American Association for Marriage and Family Therapy Magazine (maio

2010).

57 Karen C. Holden e Pamela J. Smock, “The Economic Costs of Marital Dissolution:

Why Do Women Bear a Disproportionate Cost?”, Annual Review of Sociology 17

(ago. 1991), pp. 51-78.

58 Tom Hertz, Understanding Mobility in America, Centro para o Progresso Americano

(26 abr. 2006), p. 29. Hertz descobriu que “a segurança econômica está em aumento

para os domicílios situados no decil superior. Mas, para a classe média, um aumento

na volatilidade econômica levou a um crescimento na frequência dos choques de

renda muito negativos”. Para uma representação visual dessa realidade, ver Peter

Gosselin e Seth Zimmerman, “Trends in Income Volatility and Risk, 1970-2004”,

Urban Institute, Working Paper (2008), p. 27, Figura 3. Ver também Peter

Gottschalk e Robert Moffitt, “The Rising Instability of US Earnings”, Journal of

Economic Perspectives 23, n. 4 (outono de 2009), Figura 2, para um gráfico que

mostra a crescente volatilidade para o quartil inferior, para os 50% intermediários e

para o quartil superior, mas num ritmo muito maior para o quartil inferior.

59 Sobre a probabilidade de um cidadão médio experimentar uma queda de renda de

50% ou mais, ver Karen Dynan, Douglas Elmendorf e Daniel Sichel, “The Evolution

of Household Income Volatility”, B.E. Journal of Economic Analysis & Policy 12, n. 2

(2012), p. 17, Figura 3, mostrando que a probabilidade de uma queda de renda

maior que 50% subiu de 7%, em 1971, para 13% em 2005, e depois caiu para cerca

de 10% em 2008. Sobre a queda de 50% ou mais na renda familiar, ver Jacob S.

Hacker e Elisabeth Jacobs, “The Rising Instability of American Family Incomes,

1969-2004: Evidence from the Panel Study of Income Dynamics”, Economic Policy

Institute, EPI, Briefing Paper n. 213 (2008), Figura C. Para uma análise dos dados do

Panel Study of Income Dynamics, ver Hacker, The Great Risk Shift, pp. 31-2, Figura

1.4. Hacker concluiu que a chance de um cidadão médio experimentar uma queda

de renda de 50% ou mais aumentou de 7%, em 1970, para 17% em 2002.

60 W. Jean Yeung, Miriam R. Linver e Jeanne Brooks-Gunn, “How Money Matters for

Young Children’s Development: Parental Investment and Family Processes”, *Child*

Development 73, n. 6 (dez. 2002), p. 1872, Figura 2. Yeung, Linver e Brooks-Gunn

demonstram que uma queda na renda familiar afeta a capacidade cognitiva da

criança de muitas formas — pressões econômicas, mudanças físicas no ambiente

doméstico, redução da oferta de materiais intelectualmente estimulantes, custo

insustentável de creches, jardins de infância e pré-escolas. Para uma discussão sobre o

impacto da perda de emprego ou renda sobre a saúde mental da criança, ver Vonnie

C. McLoyd, “Socialization and Development in a Changing Economy: The Effects of

Paternal Job and Income Loss on Children”, *American Psychologist* 44, n. 2 (1989),

pp. 298-9. McLoyd conclui que embora esses fatores influenciem de forma negativa a

saúde mental da criança e sua capacidade de interagir normalmente com as outras, os

efeitos não são necessariamente duradouros.

61 Anna Aizer, Laura Stroud e Stephen Buka, “Maternal Stress and Child Outcomes:

Evidence from Siblings”, Journal of Human Resources 51, n. 3 (ago. 2016), p. 353.

Doravante citado como Aizer, Stroud e Buka, “Maternal Stress”. Os filhos sofriam

também 48% mais de doenças crônicas. Esse estudo fez verificações robustas para

desqualificar outras explicações que envolvem causas relacionadas ao estresse no

útero, mas que não operam durante o desenvolvimento pré-natal. “Incluimos os

seguintes controles: raça da mãe (indicador para negro), grau de instrução da mãe,

estado civil da mãe à época do nascimento, idade da mãe à época do nascimento,

renda familiar durante a gravidez, gênero do filho, número de irmãos aos sete anos de

idade, ordem de nascimento dos filhos, se o marido mora na casa com a mãe e

número de mudanças da família entre o nascimento e os sete anos (medida de

instabilidade), assim como a semana da gestação em que o cortisol foi medido.

Incluimos também um indicador para os casos em que a mãe trabalhou ou não

durante a gravidez (fonte potencial de estresse) e se houve alguma complicação da

gravidez a ser controlada, para a possibilidade de o aumento no cortisol materno

refletir simplesmente a ansiedade materna sobre a saúde do feto.”

Outra pesquisa acompanhou grávidas que foram expostas a graves perigos — num

grande terremoto —, mas não sofreram ferimentos, para assim isolar os efeitos

independentes do estresse em si, e mais uma vez encontrou “capacidade cognitiva em

níveis muito menores” em crianças expostas a estresse gestacional comparadas a

grupos de controle não expostos. Florencia Torche, “Prenatal Exposure to an Acute

Stressor and Children’s Cognitive Outcomes”, *Demography* 55, n. 5 (out. 2018), pp.

1617-8. Doravante citado como Torche, “Prenatal Exposure”.

Com o aprofundamento das pesquisas, a preocupação com o estresse pré-natal

está chegando à arena pública. Ver Annie Murphy Paul, *Origins: How the Nine*

Months Before Birth Shape the Rest of Our Lives (Nova York: Free Press, 2011). Um

filme recente, *In Utero*, também explora o período que passamos no ventre e seu

impacto sobre a saúde e a sociedade. Ver Kathleen Man Gyllenhaal, *In Utero*, filme,

85 min (2015).

62 Ver Aizer, Stroud e Buka, “Maternal Stress”, Quadro 8; Torche, “Prenatal Exposure”.

63 Numa pesquisa com mães de crianças pequenas, realizada entre 2003 e 2010,

constatou-se que as mães com ensino médio ou menos (aproximadamente os dois

terços inferiores da distribuição de renda) dedicavam 45 minutos diários a cuidados

com o desenvolvimento da criança, enquanto mães com formação

universitária ou

superior (aproximadamente o terço superior) dedicavam mais de uma hora. Putnam,

Frederick e Snellman, “Growing Class Gaps”, pp. 10-1.

64 Mães com apenas ensino médio dedicavam poucos minutos por dia a mais do que as

mães com faculdade, enquanto os pais com ensino médio passavam menos tempo que

os pais com faculdade, de modo que o investimento parental era mais ou menos igual

no caso de pais mais ou menos instruídos. June Carbone e Naomi Cahn, Marriage

Markets: How Inequality Is Remaking the American Family (Nova York: Oxford

University Press, 2014), pp. 85-6. Doravante citado como Carbone e Cahn, Marriage

Markets.

65 Carbone e Cahn, Marriage Markets, pp. 85-86.

66 Reardon, “No Rich Child Left Behind”. Reardon se refere a Meredith Phillips,

“Parenting, Time Use, and Disparities in Academic Outcomes”, in Whither

Opportunity? Rising Inequality, Schools, and Children’s Life Chances, Greg J. Duncan

e Richard J. Munane (orgs.) (Nova York: Russell Sage Foundation, 2011), pp. 210-1.

Doravante citado como Phillips, “Parenting, Time Use, and Disparities in Academic

Outcomes”.

67 Garey Ramey e Valerie A. Ramey, “The Rug Rat Race”, Brookings

Activity (primavera de 2010), pp. 134-7. Mães com faculdade passam possivelmente

seis horas semanais a mais com os filhos do que as mães menos instruídas. Além dessas

seis horas suplementares das mães, os pais com formação universitária dedicam três

horas a mais por semana à educação dos filhos. Ramey e Ramey limitaram seu foco

em pais com idades entre 25 e 34 anos, e definem “cuidado com os filhos” como

“cuidado de bebês, cuidado de crianças maiores, cuidados médicos dos filhos, brincar

com os filhos, ajudar os filhos com o dever de casa, ler para os filhos e conversar com

eles, relacionar-se com outros cuidadores e viajar com o propósito de cuidar dos

filhos” (p. 133). Essa definição enfatiza as interações imediatas com os filhos e exclui

outras atividades — compras, limpeza, preparo de alimentos, vigiar e manter a

segurança da casa — que podem também ser classificadas como cuidados num

sentido mais amplo. A definição mais estrita, portanto, foca em atividades que

contribuem diretamente para o desenvolvimento emocional e a educação intelectual

da criança.

68 “Life and Leadership After HBS: Findings from Harvard Business School’s Alumni

Survey on the Experiences of Its Alumni Across Career, Family, and

Life Paths”,

Escola de Administração de Harvard (2015), p. 8. Disponível em:

< www.hbs.edu/women50/docs/L_and_L_Survey_2Findings_13final.pdf >. Vinte e um por cento das mulheres formadas pela Escola de Administração de Harvard entre

31 e 36 anos, com dois ou mais filhos dedicavam-se em tempo integral ao cuidado

deles e outros 20% trabalhavam em tempo parcial. Para dados sobre mulheres com

MBA da Universidade de Chicago, ver Marianne Bertrand, Claudia Goldin e

Lawrence F. Katz, “Dynamics of the Gender Gap for Young Professionals in the

Corporate and Financial Sectors”, NBER, Working Paper 14681 (jan. 2009).

Disponível em: < www.nber.org/papers/w14681.pdf >. Cinquenta por cento das mulheres com MBA pela Universidade de Chicago e dois ou mais filhos (e 48% das

que têm pelo menos um filho) já não trabalhavam em tempo integral dez anos depois

de pós-graduadas. Anne Alstott e Emily Bazelon ofereceram uma discussão e

referências úteis sobre esse tema.

69 Williams, White Working Class, p. 55. Ver também Lauren Rivera e Andreas Tilcsik,

“Research: How Subtle Class Cues Can Backfire on Your Resume”, Harvard Business

Review, 21 dez. 2016.

70 A frase vem de Annette Lareau, que diz: “Pais de classe média que agem de acordo

com os padrões profissionais atuais e se empenham num programa

planejado de

cultura tentam deliberadamente estimular o desenvolvimento dos filhos [...]. Para a

classe trabalhadora e as famílias pobres, o compromisso com provisão de conforto,

alimento, moradia e outras necessidades básicas [...] reduz a dedicação deliberada à

cultura dos filhos e as suas atividades de lazer vista nas famílias de classe média. ”

Annette Lareau, *Unequal Childhoods: Class, Race, and Family Life* (Los Angeles:

University of California Press, 2011), p. 5.

71 Ver Pew Research Center, “Parenting in America”, 17 dez. 2015. Doravante citado

como Pew Research Center, “Parenting in America”. Para mais informações, ver

Claire Cain Miller, “Class Differences in Child-Rearing are on the Rise”, *The New*

York

Times,

17

dez.

2015.

Disponível

em:

[www.nytimes.com/2015/12/18/upshot/rich-children-and-poor-ones-are-raised-](http://www.nytimes.com/2015/12/18/upshot/rich-children-and-poor-ones-are-raised-very-differently.html)

[very-differently.html](http://www.nytimes.com/2015/12/18/upshot/rich-children-and-poor-ones-are-raised-very-differently.html) >. Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Miller,

“Class Differences in Child-Rearing”.

72 Quando indagados se tinham levado os filhos a uma galeria de arte, museu ou

monumento histórico no mês anterior, 15% dos pais com apenas o ensino médio,

25% dos pais com diploma universitário e 30% dos pais com especialização ou pós-

graduação responderam que sim. Amber Noel, Patrick Stark, Jeremy Redford e

Andrew Zukerberg, Parent and Family Involvement in Education, from the National

Household Education Surveys Program of 2012, Departamento de Educação dos

Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas da Educação (jun. 2016), Quadro 6.

Disponível em: < <https://nces.ed.gov/pubs2013/2013028rev.pdf> > .

73 Miller, “Class Differences in Child-Rearing”; Pew Research Center, “Parenting in

America”, p. 11.

74 Betty Hart e Todd R. Risley, “The Early Catastrophe: The Thirty Million Word

Gap”, Education Review 17, n. 1 (2003), p. 116. Doravante citado como Hart e

Risley, “The Early Catastrophe”. Hart e Risley analisaram dados reunidos na

observação de 42 famílias durante uma hora por mês durante trinta meses, e

concluíram que uma criança de uma família que recebe assistência financeira ouve,

em média, 616 palavras por hora, enquanto uma criança da classe trabalhadora ouve,

em média, 1.251 palavras por hora e uma criança de uma família de profissionais

especializados ouve 2.153 palavras por hora. Extrapolando esses números para um

dia de catorze horas de vigília durante quatro anos, chega-se a 13 milhões de palavras

ouvidas, em média, pela criança da família assistida, 26 milhões, em média, para a

criança de uma família da classe trabalhadora e 45 milhões, em média, para a criança

de uma família de profissionais. Sobre a relação entre o contato precoce com a língua

e a riqueza, ver Kirp, *The Sandbox Investment*, pp. 127-8.

75 Kathy Hirsh-Pasek et al., “The Contribution of Early Communication Quality to

Low-Income Children’s Language Success”, *Psychological Science* 26 (25 jun. 2015);

Douglas Quenqua, “Quality of Words, Not Quantity, Is Crucial to Language Skills,

Study Finds”, *The New York Times*, 16 out. 2014.

76 Hart e Risley, “The Early Catastrophe”, p. 113. Hart e Risley relatam a seguinte

média de vocabulário assimilado aos três anos: 1.116 palavras para a criança de uma

família de profissionais, 749 palavras para a criança de uma família da classe

trabalhadora e 525 palavras para a criança da família assistida. As diferenças no

vocabulário devidas à condição socioeconômica já foram observadas em crianças de

apenas dezoito meses. Da mesma forma, outros pesquisadores

informam que, aos

dezoito meses, as crianças de famílias em situação socioeconômica inferior têm, em

média, um vocabulário de 114 palavras, enquanto crianças de situação superior usam

174 palavras; aos 24 meses, a proporção era de 288 palavras para 442. Ver Anne

Fernald, Virginia A. Marchman e Adriana Weisleder, “SES Differences in Language

Processing Skill and Vocabulary Are Evident at 18 Months”, Developmental Science

16 (8 dez. 2012): p. 240, Quadro 3.

77 John K. Niparko et al., “Spoken Language Development in Children Following

Cochlear Implantation”, Journal of the American Medical Association 303 (21 abr.

2010), p. 1505, Quadro 2; Ann E. Geers, “Predictors of Reading Skill Development

in Children with Early Cochlear Implantation”, Ear and Hearing 24 (2003), 64S,

Quadro 6; Sara Neufeld, “Baby Talk Bonanza”, Slate, 27 set. 2013. Disponível em:

<<https://slate.com/technology/2013/09/childrens-language-development-talk-and->

[listen-to-them-from-birth.html](https://slate.com/technology/2013/09/childrens-language-development-talk-and-listen-to-them-from-birth.html)> . Acesso em: 18 nov. 2018.

78 Pew Research Center, “Parenting in America”; Miller, “Class Differences in Child-

Rearing”.

79 P. Lindsay Chase-Landsdale e Laura D. Pittman, “Welfare Reform and Parenting:

Reasonable Expectations”, The Future of Children 12 (2002), pp. 168-71. A pesquisa

mostra que seis “dimensões da parentalidade” influenciam o desempenho dos filhos:

(1) carinho e receptividade; (2) controle e disciplina; (3) estimulação cognitiva; (4)

exemplo de atitudes, valores e comportamentos; (5) filtragem; (6) rotinas e tradições

familiares. Conclui que “pais de baixa renda usam estratégias parentais menos

eficazes, como menos carinho, disciplina mais rígida e ambiente doméstico menos

estimulante”. Para mais debate e análise, ver Stacey Aronson e Aletha Houston, “The

Mother-Infant Relationship in Single, Cohabiting, and Married Families: A Case for

Marriage?”, Journal of Family Psychology 18 (2004), pp. 5-18; Vonnie McLoyd,

“Socioeconomic Disadvantage and Child Development”, American Psychologist 53

(1998), pp. 185-204; Toby Parcel e Elizabeth Menaghan, “Determining Children’s

Home Environments: The Impact of Maternal Characteristics and Current

Occupational and Family Conditions”, Journal of Marriage and Family 53, n. 2

(1991); Julia B. Isaacs, Starting School at a Disadvantage: The School Readiness of

Poor Children, Centro para Crianças e Famílias (Instituto Brookings, 2012),

disponível

em:

[www.brookings.edu/wp-](http://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/0319_school_disadvantage_isaacs.pdf)

[content/uploads/2016/06/0319_school_disadvantage_isaacs.pdf](http://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/0319_school_disadvantage_isaacs.pdf)> .

80 Ver Paul Tough, *How Children Succeed: Grit, Curiosity, and the Hidden Power of*

Character (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2012), xviii, referente ao trabalho

de Heckman segundo o qual os portadores de certificados de aprovação no GED

(equivalente ao supletivo) se comportam de maneira semelhante aos que

abandonaram o ensino médio quanto a renda, desemprego, divórcio, uso de drogas e

acesso ao ensino superior. Para uma análise mais detalhada do trabalho de Heckman,

ver James J. Heckman, “The Economic and Social Benefits of GED Certification”, in

The Myth of Achievements: The GED and the Role of Character in American Life,

orgs. James J. Heckman, John Eric Humphries e Tim Kautz (Chicago: University of

Chicago Press, 2014). Outros pesquisadores descobriram que “os níveis de afeição que

se observam entre mães e seus bebês de oito meses se relacionam a menos sintomas de

sofrimento para os filhos trinta anos depois”. J. Maselko et al., “Mother’s Affection at

8 Months Predicts Emotional Distress in Adulthood”, *Journal of Epidemiology and*

Community Health 65 (2001), pp. 625-6. Essa é uma linha de pesquisa nova, e

atualmente “a relação entre [a condição socioeconômica] e o bem-estar emocional

não é tão consistente quanto a relação com a realização cognitiva”.
Robert H. Bradley

e Robert F. Corwyn, “Socioeconomic Status and Child Development”,
Annual

Review of Psychology 53 (2002), pp. 371, 377.

81 W. Steven Barnett e Donald J. Yarosz, “Who Goes to Preschool and Why Does It

Matter?”, National Institute for Early Education Research 15 (2007),
p. 7, Figura 6.

Em 2005, os dados eram os seguintes: para crianças de três anos, cerca de 35% das que

pertenciam a famílias de renda familiar inferior a 60 mil dólares anuais recebiam

educação infantil, o que ocorria com 44% das que pertenciam a famílias de renda

familiar entre 60 mil e 75 mil dólares anuais, 52% das que pertenciam a famílias com

renda familiar entre 75 mil e 100 mil dólares anuais e 71% das com renda familiar de

100 mil dólares ou mais. Para crianças de quatro anos, cerca de 60% das que

pertenciam a famílias de renda inferior a 60 mil dólares recebiam educação infantil,

para 77% das com renda familiar entre 60 mil e 75 mil, 84% das com renda familiar

entre 75 mil e 100 mil e 89% das com renda familiar de 100 mil dólares anuais ou

mais. Comparar com Robert J. Gordon, “The Great Stagnation of American

Education”,

The

New

York

Times,

7

set.

2013,

disponível

em:

<[http://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/09/07/the-great-stagnation-of-](http://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/09/07/the-great-stagnation-of-american-education)

[american-education](http://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/09/07/the-great-stagnation-of-american-education)>, acesso em: 18 nov. 2018, e Timothy Noah, “The 1 Percent Are Only Half the Problem”, The New York Times, 18 mai. 2013, disponível em:

<[https://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/05/18/the-1-percent-are-only-half-](https://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/05/18/the-1-percent-are-only-half-the-problem)

[the-problem](https://opinionator.blogs.nytimes.com/2013/05/18/the-1-percent-are-only-half-the-problem)>, acesso em: 18 nov. 2018.

82 Ethical Culture Fieldston School, “Tuition and Financial Aid”, 30 out. 2018,

disponível em: <<https://www.ecfs.org/en/tuition-and-financial-aid/>>.

83 Michael Hwang e Taisha Thompson, “Financial Aid Task Force Report”, Ethical

Culture Fieldston School (2015) (documento inédito arquivado com o autor), p. 6.

Doravante citado como Hwang e Thompson, “Financial Aid Task Force Report”.

84 Hwang e Thompson, “Financial Aid Task Force Report”, p. 8. A escola informa que

entre os 21% de seus estudantes que recebem ajuda financeira, 35% vêm de famílias

com renda domiciliar inferior a 75 mil dólares por ano. Hwang e Thompson,

“Financial Aid Task Force Report”, p. 8. Supondo que todos os estudantes de baixa

renda domiciliar recebam ajuda financeira, resulta que apenas 7% dos alunos da

Fieldston vêm de famílias de renda anual inferior a 75 mil dólares, uma vez e meia a

média nacional.

Fieldston não é mais cara ou exclusiva do que outras escolas particulares de elite.

Com efeito, a Fieldston afirma que “entre as escolas de mesmo nível em Nova York,

somos a segunda em porcentagem de alunos que recebem ajuda financeira e em

porcentagem de dólares destinados a ajuda financeira para anuidades brutas”. Hwang

e Thompson, “Financial Aid Task Force Report”, p. 6. A anuidade da Bank Street

School era de 48.444 dólares para a educação infantil em 2018-2019. “Tuition &

Financial

Aid”,

Escola

Bank

Street.

Disponível

em:

<<https://school.bankstreet.edu/admissions/tuition-financial-aid/>> .
Mais de 60%

dos alunos pagam a anuidade integral. A Riverdale Country School
custa 54.150

dólares para a educação infantil (2018-2019). “Tuition and Fees”,
Riverdale Country

School. Disponível em: <www.riverdale.edu/page.cfm?p=786> .
Cerca de 8% dos alunos pagam a anuidade integral. “Fast Facts:
Financial Aid”, Riverdale Country

School. E a Avenues World School custa 54 mil dólares por ano para a
educação

infantil e não oferece ajuda financeira para berçário ou maternal.
“Tuition and

Financial Aid”, Avenues World School.

85 Para relatórios de taxas de admissão à educação infantil em escolas
de elite, ver

LearnVest, “Confessions of a Preschool Admissions Coach”, Huffington
Post, 24 jun.

2013,

disponível

em:

<www.huffingtonpost.com/learnvest/confessions-of-a-preschool-admissions-coach_b_3461110.html> , acesso em: 18 nov.
2018; e Emily

Jane Fox, “How New York’s 1% Get Kids into Preschool”, CNN Money,
19 jun.

2014, disponível em: <<http://money.cnn.com/2014/06/10/luxury/preschool-new->

york-city>, acesso em: 18 nov. 2018. Os índices de aceitação em Harvard e Yale eram

de 5,4% e 6,3%, respectivamente. “Admissions Statistics”, Harvard College, disponível

em: < <https://college.harvard.edu/admissions/admissions-statistics> >; Jon Victor,

“Yale Admits 6.27 Percent of Applicants”, Yale Daily News, 31 mar. 2016.

86 Essa é a taxa cobrada pela empresa Manhattan Private School Advisors. Andrew

Marks, “Cracking the Kindergarten Code”, The New York Magazine. Disponível em:

<<http://nymag.com/nymetro/urban/education/features/15141/>>. Acesso em: 18

nov. 2018.

87 Para informações sobre uma consultoria educacional, ver “An Hereditary

Meritocracy”,

The

Economist,

22

jan.

2015.

Disponível

em:

<www.economist.com/briefing/2015/01/22/an-hereditary-meritocracy>. Para mais informação, ver também Kirp, The Sandbox Investment, e Liz Moyer, “The Most

Expensive

Preschools”,

Forbes,

17

set.

2007.

Disponível

em:

[www.forbes.com/2007/09/18/education-preschool-kindergarden-biz-](http://www.forbes.com/2007/09/18/education-preschool-kindergarden-biz-cx_lm_0919preschool.html#43c4e100763d)

[cx_lm_0919preschool.html#43c4e100763d](http://www.forbes.com/2007/09/18/education-preschool-kindergarden-biz-cx_lm_0919preschool.html#43c4e100763d) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

88 James Heckman, “Schools, Skills, and Synapses”, *Economic Inquiry* 46, n. 3 (2008),

pp. 305-7. Heckman resume pesquisas mostrando que a pontuação nos testes de QI

ficam estáveis por volta dos dez anos de idade, que as diferenças na capacidade entre

grupos socioeconômicos aparecem muito cedo e as intervenções destinadas a corrigi-

las são mais eficazes se feitas bem cedo. Para outras análises sobre a estabilidade da

pontuação nos testes de QI, ver James Heckman, “Lessons from the Bell Curve”,

Journal of Political Economy 103, n. 5 (out. 1995). Heckman diz que “as evidências

disponíveis mostram que a capacidade — ou QI — não é uma característica imutável

para os muito jovens. Investimentos sustentados de alta intensidade na educação das

crianças pequenas, inclusive atividades parentais como ler e dar respostas para a

criança, estimular o aprendizado e promover a educação, embora não necessariamente melhorem muito o QI. As evidências existentes mostram que essas

intervenções estimulam a motivação e o desempenho social nos primeiros anos da

idade adulta ainda que não elevem o QI” (p. 1112).

89 Sean F. Reardon, “The Widening Income Achievement Gap”, Educational

Leadership 70, n. 8 (mai. 2013): pp. 10-6. Reardon diz também que “filhos de

famílias ricas e pobres têm resultados muito diferentes nos testes de aptidão escolar

para entrar no jardim de infância e que essa diferença aumenta menos de 10% entre o

jardim de infância e o ensino médio”. Reardon, “No Rich Child Left Behind”.

90 Ver, por exemplo, “Fast Facts: Most Frequently Attended College/Universities by

Recent Alumni”, Riverdale Country School.

91 A frase costuma ser atribuída ao técnico de futebol americano Vince Lombardi. Ver,

por exemplo, David A. Sousa, How the Brain Learns (Thousand Oaks, Califórnia:

Corwin, 2011), p. 105.

92 As diferenças na pontuação do teste entre as crianças médias situadas nos decis

superior e inferior da elite em matemática, leitura e ciências foram de 125, 116 e 132

pontos, respectivamente. As diferenças na pontuação do teste entre as crianças

médias situadas no grupo mais alto da elite e no de classe média em matemática,

leitura e ciências foram de 69, 63 e 76 pontos, respectivamente. OCDE, PISA

Codebook, Base de Dados do Programa Internacional de Avaliação de Alunos (Pisa,

na

sigla

em

inglês)

2015.

Disponível

em:

< www.oecd.org/pisa/data/2015database/Codebook_CMB.xlsx > .

Vinte pontos no teste correspondem a um semestre de escolarização. Ver também Niall Ferguson,

“The End of the American Dream? How Rising Inequality and Social Stagnation Are

Reshaping Us for the Worse”, Newsweek, 28 jun. 2013, disponível em:

< [www.newsweek.com/2013/06/26/niall-ferguson-end-american-dream-](http://www.newsweek.com/2013/06/26/niall-ferguson-end-american-dream-237614.html)

[237614.html](http://www.newsweek.com/2013/06/26/niall-ferguson-end-american-dream-237614.html) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

93 Julia B. Isaacs, “Starting School at a Disadvantage: The School Readiness of Poor

Children”, Center on Children and Families at Brookings (mar. 2012), p. 3, Figuras

1-2. Isaacs diz que 52% das crianças pobres marcam muito poucos

pontos nos testes

de aptidão escolar, o que ocorre com apenas 25% das crianças de renda média ou alta.

Isso inclui 26% das crianças pobres que marcam muito poucos pontos em aptidão

para a matemática, e 30% marcam muito poucos pontos em aptidão para a leitura,

enquanto apenas 7% das crianças de renda moderada ou alta marcam tão poucos

pontos nessas áreas. Isaacs mostra também que a falta de apoio materno tem forte

influência negativa para a aptidão escolar (Figura 7).

94 Richard V. Reeves, *Dream Hoarders: How the American Upper Middle Class Is*

Leaving Everyone Else in the Dust, Why That Is a Problem, and What to Do About It

(Washington, D.C.: Brookings Institution, 2017), p. 42. Doravante citado como

Reeves, *Dream Hoarders*. Reeves cita Phillips, “Parenting, Time Use, and Disparities

in Academic Outcomes”.

95 As crianças ricas passam cerca de 1.300 horas a mais que as pobres em lugares novos

entre o nascimento e os seis anos de idade; passam um total de, provavelmente, 1.800

horas a mais que as pobres em lugares novos durante os anos escolares; e um total de,

provavelmente, 1.800 horas a mais que as pobres conversando com os pais durante os

anos escolares. Ver Phillips, “Parenting, Time Use, and Disparities in Academic

Outcomes”, pp. 217-21. As crianças ricas, é claro, têm mais aulas de artes e música,

mais treinamento para a prática de esportes, e assim por diante.

96 Crianças ricas (do nascimento aos oito anos), por exemplo, passam cerca de duas

horas e meia semanais a menos que as pobres vendo TV e jogando videogames, e cerca

de uma vez e meia menos que as crianças de classe média. As crianças de até oito anos

cujos pais têm renda anual inferior a 30 mil dólares por ano passam uma hora e sete

minutos por dia vendo TV; aquelas cujos pais têm renda anual entre 30 mil e 75 mil

dólares anuais passam 58 minutos por dia vendo TV; e aquelas cujos pais têm renda

maior que 75 mil dólares anuais passam 46 minutos por dia vendo TV. “Zero to

Eight: Children’s Media Use in America 2013”, Common Sense Media (out. 2013),

Quadro 8. Disponível em: <[www.commonsensemedia.org/research/zero-to-eight-](http://www.commonsensemedia.org/research/zero-to-eight-childrens-media-use-in-america-2013)

[childrens-media-use-in-america-2013](http://www.commonsensemedia.org/research/zero-to-eight-childrens-media-use-in-america-2013)>.

As diferenças aumentam à medida que as crianças crescem: dos oito aos doze

anos, as ricas passam cerca de doze horas e meia por semana a menos que as pobres

usando dispositivos com telas e cerca de sete horas por semana a menos que as

crianças de classe média; e dos treze aos dezoito anos, as diferenças entre ricas e

pobres e ricas e de classe média sobem para dezessete e onze horas,

respectivamente.

Dos oito aos doze anos, as crianças cujos pais têm renda anual de menos de 35 mil

dólares passam cinco horas e meia por dia usando dispositivos com telas; os filhos de

pais com renda anual entre 35 mil e 99.999 dólares anuais passam quatro horas e 32

minutos usando dispositivos com telas; e os filhos de pais com renda anual superior a

100 mil dólares passam três horas e 46 minutos por dia usando esses aparelhos. Para

estudantes entre treze e dezoito anos, os números sobem para oito horas e sete

minutos, seis horas e 31 minutos e cinco horas e 42 minutos, respectivamente. “Fact

Sheet: Digital Equity Gaps — The Common Sense Census: Media Use by Tweens

and Teens”, Common Sense Media (2015), Quadro 2. Disponível em:

www.common sensemedia.org/research/the-common-sense-census-media-use-by-tweens-and-teens > .

Esses números não surpreendem, já que adultos ricos passam cerca de quatro

horas semanais menos que os pobres vendo TV. Para os adultos situados em posições

intermediárias na escala socioeconômica, o tempo diário dedicado à TV vai de 170 a

duzentos minutos, mas para os de posição mais elevada nessa escala esse tempo vai de

140 a 160 minutos por dia. E. Stamatakis et al., “Television Viewing and Other

Screen-Based Entertainment in Relation to Multiple Socioeconomic Status

Indicators and Area Deprivation: The Scottish Health Survey 2003”, *Journal of*

Epidemiology and Community Health 60 (2009), p. 737, Figura 2. Murray informa

que o norte-americano médio vê 35 horas de TV por semana, enquanto as elites quase

não veem TV. Murray, *Coming Apart*, p. 27. Murray cita dados da Nielsen para a

média de horas de TV, “State of the Media TV Usage Trends, Q2 2010”, Nielsen, 18

nov. 2010. Trish Gorely, Simon Marshall e Stuart Biddle, “Couch Kids: Correlates of

Television Viewing Among Youth”, *International Journal of Behavioral Medicine* 11,

n. 3 (2004), pp. 152-6, para o consumo da elite.

97 Ver Katy McLaughlin, “Haute Home Schools Designed to Give Kids a Bespoke

Education”, *The Wall Street Journal*, 18 fev. 2016. Disponível em:

[www.wsj.com/articles/haute-home-schools-designed-to-give-kids-a-bespoke-](http://www.wsj.com/articles/haute-home-schools-designed-to-give-kids-a-bespoke-education-1455807796)

[education-1455807796](http://www.wsj.com/articles/haute-home-schools-designed-to-give-kids-a-bespoke-education-1455807796)>. Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como McLaughlin, “Haute Home Schools Designed to Give Kids a Bespoke Education”.

98 McLaughlin, “Haute Home Schools Designed to Give Kids a Bespoke Education”.

99 Allan C. Ornstein, “The Growing Popularity of Private Schools”, *The Clearing House*

63, n. 5 (jan. 1990): p. 210.

100 “Private School Enrollment”, Centro Nacional de Estadísticas da

Educação (mai.

2016). Disponível em: < https://nces.ed.gov/programs/coe/indicator_cgc.asp > . A tendência ascendente continua. As matrículas aumentaram mais de 15% entre os

anos escolares de 1995-1996 e 2011-2012. As estatísticas sobre matrículas para o ano

letivo de 2011-2012 podem ser encontradas em “Private School Universe Survey

2011-2012”, Centro Nacional de Estatísticas da Educação (2012), disponível em:

< https://nces.ed.gov/surveys/pss/tables/table_2011_02.asp > ; as estatísticas para 1995-1996 podem ser encontradas em “Private School Universe Survey 1995-1996”,

Centro Nacional de Estatísticas da Educação (1998), disponível em:

< <https://nces.ed.gov/pubsearch/pubsinfo.asp?pubid=98229> > .

A população em geral, em comparação, aumentou num fator de apenas 1,66. A

população dos Estados Unidos aumentou de 194,3 milhões, em 1965, para 323

milhões em 2016. “Annual Estimates of the Resident Population: April 1, 2010 to

July 1, 2016”, American Fact Finder: U.S. Census Bureau (2016); “Population in the

U.S.”,

Google:

Public

Data

Explorer,

disponível

em:

[www.google.com/publicdata/explore?](http://www.google.com/publicdata/explore?ds=kf7tgg1uo9ude_&met_y=population&idim=country:US)

[ds=kf7tgg1uo9ude_&met_y=population&idim=country:US](http://www.google.com/publicdata/explore?ds=kf7tgg1uo9ude_&met_y=population&idim=country:US) > .

101 Já em 2000, eram tão poucos os estudantes ricos que estudavam em casa que o

Departamento de Educação nem sequer coletou dados sobre eles. Mas, em 2012,

1,6% dos que estudavam em casa pertenciam a domicílios com renda anual superior a

100 mil dólares. McLaughlin, “Haute Home Schools Designed to Give Kids a

Bespoke Education”.

102 As proporções exatas são 26% e 6%, respectivamente. Jed Kolko, “Where Private

School Enrollment Is Highest and Lowest Across the U.S.”, City Lab, 13 ago. 2014.

Outra pesquisa relatou que 18% dos filhos no quintil mais rico dos domicílios

frequentam escolas particulares, comparados a 9% nos dois quintis seguintes e apenas

4% nos dois quintis inferiores. Reeves, *Dream Hoarders*, p. 47. Para os fins desta

análise, contam-se entre as particulares as escolas paroquiais, e os dados são da

Educational Longitudinal Study of 2002 Senior Class of 2004 First Follow-Up

Survey, Centro Nacional de Estatísticas de Educação.

103 Para uma compilação desses dados, ver Michael T. Owyang e E. Katarina Vermann,

“Measuring the Effect of School Choice on Economic Outcomes”,

Regional

Economist, Federal Reserve Bank de St. Louis (out. 2012). O estudo se baseia em

cálculos a partir de dados do Centro Nacional de Estatísticas de Educação.

104 Ruben A. Gaztambide-Fernandez, *The Best of the Best: Becoming Elite at an*

American Boarding School (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press,

2009), p. 35. O autor cita o artigo de um blog agora inativo em Patrick F. Bassett,

“Bassett Blog: Affordability and the Family Ford”, NAIS eBulletin, abr. 2006.

Doravante citado como Bassett, “Affordability and the Family Ford”.

Apenas 30% dos alunos de instituições consideradas “internatos de elite” — um

grupo de 28 escolas que, juntas, têm mais de 15 mil alunos — recebem alguma ajuda

financeira. Ruben Gaztambide-Fernandez, “What Is an Elite Boarding School?”,

Review of Educational Research 79, n. 3 (set. 2009), pp. 1098-9, Quadro 1. Mesmo os

que recebem ajuda financeira são majoritariamente ricos: o Trendbook da Associação

Nacional de Escolas Independentes revela que “há aproximadamente cinco vezes

mais famílias entre os 20% das famílias de maior renda que receberam auxílio por

necessidade em 2015-16 do que famílias nos 20% inferiores”. Mark Mitchell, “Are

Low-Income Families Being Squeezed Out of Independent Schools?”,

The

Independent School Magazine Blog, 28 set. 2015. Disponível em:

[< www.nais.org/learn/independent-ideas/september-2015/are-low-income-families-](http://www.nais.org/learn/independent-ideas/september-2015/are-low-income-families-being-squeezed-out-of-independent-schools/)

[being-squeezed-out-of-independent-schools/](http://www.nais.org/learn/independent-ideas/september-2015/are-low-income-families-being-squeezed-out-of-independent-schools/) > . Acesso em: 18 nov. 2018. A associação calcula que

uma família precisa ter uma renda anual acima de 200 mil dólares para pagar por

essas escolas sem ajuda. Bassett, “Affordability and the Family Ford”. Com efeito, a

ajuda financeira às vezes vai para estudantes de domicílios com renda anual de 300

mil dólares. Paul Sullivan, “For Boarding Schools, an Evolving Financial Aid

Philosophy”, The New York Times, 14 mar. 2014. Disponível em:

< [www.nytimes.com/2014/03/15/your-money/for-boarding-schools-an-evolving-](http://www.nytimes.com/2014/03/15/your-money/for-boarding-schools-an-evolving-financial-aid-philosophy.html)

[financial-aid-philosophy.html](http://www.nytimes.com/2014/03/15/your-money/for-boarding-schools-an-evolving-financial-aid-philosophy.html) > . Acesso em: 18 nov. 2018. Ver “Who Gets Financial Aid”, Groton School, para exemplo de uma escola independente em que famílias com

renda anual acima de 300 mil dólares conseguem receber ajuda financeira com base

numa combinação de renda, bens, dívidas e outras despesas. Disponível em:

< www.groton.org/page/admission/who-gets-financial-aid > 105

Mesmo considerando que o número de matrículas em escolas privadas não religiosas

aumentou, a proporção alunos por professor nessas escolas caiu, entre 1995 e 2012,

de 9:1 para 7:1. Ver “Private School Universe Survey 1995-96” e “Private School

Universe Survey 2011-2012”.

106 A proporção média de alunos por professor nas escolas públicas em todo o país, em

comparação, é de 16:1, e o número médio de alunos por turma é de 21 no ensino

fundamental e 27 no ensino médio. As proporções mencionadas se referem a 2013 e

o número de alunos por turma se refere ao ano letivo de 2011-2012. “Fast Facts”,

Centro

Nacional

de

Estatísticas

da

Educação.

Disponível

em:

<<https://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=28>>.

107 Em conversa com o autor.

108

“About”,

Academia

Phillips

de

Exeter,

disponível

em:

<www.exeter.edu/academics/library/about>; “An Open Book”, The Exeter Bulletin, inverno de 2006.

109 Para rankings, ver “America’s Best Prep Schools”, Forbes, 29 abr. 2010. Disponível

em:

<[http://www.forbes.com/2010/04/29/best-prep-schools-2010-opinions-](http://www.forbes.com/2010/04/29/best-prep-schools-2010-opinions-private-education.html)

[private-education.html](http://www.forbes.com/2010/04/29/best-prep-schools-2010-opinions-private-education.html)>. Para classificações com dados sobre anuidades, ver “2019

Best Schools in America”, Niche. Disponível em: <<http://k12.niche.com>>. Mesmo

que não sejam propriamente de elite, as escolas particulares são caras. A anuidade

média de todas as escolas em regime de externato no Nordeste e na Nova Inglaterra

chegam perto de 35 mil dólares. O valor da matrícula varia de região para região e

pode ser menor em outras partes do país, mas continua elevado. As escolas

particulares relativamente mais baratas ficam no Sudeste, onde a anuidade média no

regime de externato é de pouco menos de 20 mil dólares. Alia Wong, “When Private

School Tuition Costs More Than College”, The Atlantic, 21 nov. 2014. Disponível

em:

[www.theatlantic.com/education/archive/2014/11/when-private-school-](http://www.theatlantic.com/education/archive/2014/11/when-private-school-tuition-costs-more-than-college/383003/)

[tuition-costs-more-than-college/383003/](http://www.theatlantic.com/education/archive/2014/11/when-private-school-tuition-costs-more-than-college/383003/)>. Acessos em: 18 nov. 2018.

110 A dotação média considerando toda a lista passa de 250 milhões de dólares, ou mais

de 350 mil por aluno. A dotação média para escolas em regime de externato é de

cerca de 100 milhões de dólares, ou mais de 100 mil por aluno. Esses números

correspondem a dados obtidos nos sites das escolas ou, quando eles não divulgam

dados, no Formulário 990 que as escolas, na condição de organizações isentas de

impostos [501(c)(3)], tiveram de preencher para o Internal Revenue Service em

2015 para o ano-base de 2014. Para um resumo desses dados, ver “Largest

Endowments”,

Boarding

School

Review.

Disponível

em:

<www.boardingschoolreview.com/top-twenty-schools-listing/largest-endowments>.

As dotações das escolas privadas frequentadas por uma elite um pouco mais ampla

continuam astronômicas: a dotação média dos 28 internatos mencionados

anteriormente é de cerca de 225 milhões de dólares. Gaztambide-Fernandez, “What

Is an Elite Boarding School?”, Quadro 1.

111 Por exemplo, em seu site, a Roxbury Latin School afirma: “De fato, para este ano

letivo de 2018-2019, as anuidades correspondem a cerca de 41% do orçamento da

escola, com o restante vindo de contribuições para o fundo anual (22%) e da dotação

(37%). Este ano, o custo orçado por aluno [...] é de quase 25 mil dólares além da

anuidade [...] portanto, de fato, cada menino da RL recebe uma bolsa.” “Annual

Fund”,

Roxbury

Latin

School.

Disponível

em:

< www.roxburylatin.org/page/supportingrl/annual-fund > .

112 Essa importância engloba anuidades que custam entre 35 mil e 55 mil dólares e

subsídios entre 15 mil e 25 mil dólares por ano. Mais uma vez, algumas escolas

divulgam gastos por aluno, o que confirma esses cálculos. A Roxbury Latin afirma

gastar 55.264 dólares por ano por aluno. “Annual Fund”. A Collegiate School afirma

gastar cerca de 56 mil dólares. “Why Give?”, Collegiate School. Disponível em:

< <https://www.collegiateschool.org/page/support/why-give> > .

A

Lawrenceville

School afirma gastar cerca de 90 mil dólares por aluno. “The Lawrenceville Fund”,

Lawrenceville School. E a Deerfield Academy afirma que o custo de sua educação

chega a cerca de 84 mil dólares por ano por aluno. “Support”, Deerfield Academy.

Esses números foram calculados usando como base a porcentagem de gastos cobertos

pela anuidade, que é informada em cada página relevante de “doação”, e a partir daí

concluiu-se o gasto total por aluno.

113 Segundo o Centro Nacional de Estatísticas da Educação (parte do Departamento de

Educação dos Estados Unidos), a média nacional de gasto por aluno nas escolas

públicas para o ano letivo de 2012-13 foi de 12.296 dólares. “Public School

Expenditures”, Centro Nacional de Estatísticas da Educação, maio 2016. Disponível

em:

<https://nces.ed.gov/programs/coe/pdf/Indicator_CMB/coe_cmb_2016_05.pdf>.

114 Stephen Q. Cornman, Revenues and Expenditures for Public Elementary and

Secondary School Districts: School Year 2011-2012 (Fiscal Year 2012),

Departamento de Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas da

Educação (2015). Disponível em: < <https://nces.ed.gov/pubs2014/2014303.pdf> >.

Os governos estaduais contribuem com 45% das verbas e as prefeituras com 44,8%. O

governo federal contribui com 10,1%.

115 U.S. Census Bureau, “Per Pupil Amounts for Current Spending of Public

Elementary-Secondary School Systems by State: Fiscal Year 2014”, Annual Survey of

School System Finances, 10 jun. 2016. No passado recente, Connecticut gastou ainda

mais — 18.512 dólares — e o Mississippi ainda menos — 7.928 dólares. Reid

Wilson, “Best State in America: Connecticut, for Its Teachers”, The Washington Post,

5 set. 2015. Disponível em: < [www.washingtonpost.com/opinions/best-state-in-](http://www.washingtonpost.com/opinions/best-state-in-america-connecticut-for-its-teachers/2014/09/05/8e11ac88-3457-11e4-8f02-)

[america-connecticut-for-its-teachers/2014/09/05/8e11ac88-3457-11e4-8f02-](http://www.washingtonpost.com/opinions/best-state-in-america-connecticut-for-its-teachers/2014/09/05/8e11ac88-3457-11e4-8f02-)

[03c644b2d7d0_story.html?utm_term=.5cd4ba377ed5](https://www.washingtonpost.com/local/education/2013/10/16/34eb4984-35bb-11e3-8a0e-4e2cf80831fc_story.html?utm_term=.5cd4ba377ed5) > ; Lyndsey Layton, “Study:

Poor Children Are Now the Majority in American Public Schools in South, West”,

The

Washington

Post,

16

out.

2013,

disponível

em:

[< www.washingtonpost.com/local/education/2013/10/16/34eb4984-35bb-11e3-](http://www.washingtonpost.com/local/education/2013/10/16/34eb4984-35bb-11e3-8a0e-4e2cf80831fc_story.html?utm_term=.a7ff5647e08a)

[8a0e-4e2cf80831fc_story.html?utm_term=.a7ff5647e08a](https://www.washingtonpost.com/local/education/2013/10/16/34eb4984-35bb-11e3-8a0e-4e2cf80831fc_story.html?utm_term=.a7ff5647e08a) > , acesso em: 18 nov. 2018.

Os cinco estados mais ricos da atualidade (Connecticut, Maryland, Massachusetts, Nova Jersey e New Hampshire) gastam, em média, 15.815 dólares

anuais por aluno de escola pública, enquanto os seis estados intermediários

(Nebraska, Kansas, Oregon, Maine, Texas e Ohio) gastam 10.716 dólares e os cinco

mais pobres (Novo México, Virgínia Ocidental, Idaho, Arkansas e Mississippi)

gastam, em média, apenas 9.099 dólares. U.S. Census Bureau, “Per Capita Income in

the Past 12 Months (in 2015 Inflation-Adjusted Dollars)”, 2011-2015 American

Community Survey 5-Year Estimates. Para fins de identificação dos estados mais

pobres, eu não incluí Porto Rico e o Distrito de Colúmbia.

As diferenças entre as médias de gastos das escolas nos estados ricos, intermediários e pobres cresceram com o tempo — em paralelo, casualmente, com as

diferenças de renda nos estados ricos, intermediários e pobres.

116 Na Pensilvânia, por exemplo, os gastos públicos por aluno nos distritos pobres são

cerca de 33% mais altos que nos distritos muito pobres (12.529 e 9.387 dólares,

respectivamente). Departamento de Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional

de Estatísticas da Educação, Centro Estatístico de Finanças para a Educação, “School

District Current Expenditures Per Pupil with and Without Adjustments for Federal

Revenues by Poverty and Race/Ethnicity Characteristics”, 2015, Quadro A1.

Em Connecticut, apesar de uma agressiva campanha contenciosa que visa à

equiparação financeira das escolas, a diferença continua em 10%. Departamento de

Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas de Educação, Centro

Estatístico de Finanças para a Educação, “School District Current Expenditures Per

Pupil with and Without Adjustments for Federal Revenues by Poverty and

Race/Ethnicity Characteristics”, 2015, Quadro A1. Um tribunal de Connecticut

recentemente decidiu que as desigualdades de distrito para distrito no financiamento

das escolas violam o direito à educação pública garantido pela Constituição estadual.

O tribunal ordenou que o estado criasse um sistema de financiamento “influenciado

apenas pelas necessidades e boas práticas das escolas”. Connecticut Coal. for Justice in

Educ., Inc. v. Rell, No X07HHDCV145037565S, 2016 WL 4922730, at *33

(Suprema Corte de Connecticut, 7 de set. 2016), aff’d in part, rev’d in part and

remanded sub nom. Connecticut Coal. for Justice in Educ. Funding, Inc. v. Rell, 327

Conn. 650, 176 A.3d 28 (2018).

117 Os dados para Scarsdale e Barbourville são de Michael B. Sauter et al., “The 10

Richest — and Poorest — School Districts in America”, Alternet, 11 jun. 2012.

Douglas A. McIntyre, “America’s Richest School Districts”, 24/7 Wall Street, 6 jun.

2012, disponível em: <[http://247wallst.com/special-report/2012/06/06/americas-](http://247wallst.com/special-report/2012/06/06/americas-richest-school-districts/)

[richest-school-districts/](http://247wallst.com/special-report/2012/06/06/americas-richest-school-districts/)>, acesso em: 18 nov. 2018. Sauter e seus coautores

escolheram Scarsdale e Barbourville e obtiveram seus números a partir de dados do

censo dos Estados Unidos e da American Community Survey, 2006-2010. Eles

pesquisaram apenas os 9.627 distritos que atendiam a 250 ou mais estudantes no ano

letivo relevante, enquanto o censo traz dados de mais de 13 mil distritos.

Note-se também que o espectro completo da renda domiciliar nos distritos reitera

a segregação econômica em suas escolas. Sessenta e quatro por cento dos domicílios

em Scarsdale tinham renda anual de mais de 200 mil dólares, sendo que nenhum

deles tinha menos de 10 mil dólares. Em contraste, nenhum domicílio de

Barbourville tinha renda superior a 200 mil dólares anuais, sendo que 7% deles

tinham renda inferior a 10 mil dólares.

Previsivelmente, os números exatos mudaram depois que Sauter e coautores

reuniram seus dados. Em 2012-2013, Scarsdale gastou 28.204 dólares, e Barbourville,

8.993. A renda média domiciliar em Scarsdale subiu para 238.478 dólares anuais. (Os

dados de 2012-2013 revelam um distrito ainda mais rico — o Hillsborough City

Elementary School District, no norte da Califórnia, com renda domiciliar média

acima de 250 mil dólares anuais, mas, como se trata de um distrito com escolas

unicamente K-8 — do jardim de infância ao nono ano —, não seria bom candidato

para as comparações que fazemos aqui.) A renda média em Barbourville aumentou

para 19.760 dólares. Dados do censo de 2014 mostram muitos distritos escolares —

provavelmente pequenos — com renda domiciliar média na faixa de 14 mil a 16 mil

dólares anuais.

118 A Associação de Pais e Professores Junipero Serra, no bairro de Bernal Heights, em

São Francisco, por exemplo, levantou apenas 25 dólares por aluno num ano recente.

Jeremy Adam Smith, “How Budget Cuts and PTA Fundraising Undermined Equity

in San Francisco Public Schools”, San Francisco Public Press, 3 fev. 2014. Disponível

em:

< [https://sfpublicpress.org/news/201402/how-budget-cuts-and-PTA-](https://sfpublicpress.org/news/201402/how-budget-cuts-and-PTA-fundraising-undermined-equity-in-san-francisco-public-schools)

[fundraising-undermined-equity-in-san-francisco-public-schools](https://sfpublicpress.org/news/201402/how-budget-cuts-and-PTA-fundraising-undermined-equity-in-san-francisco-public-schools) > .

Acesso em: 18

nov. 2018. Doravante citado como Smith, “How Budget Cuts and PTA Fundraising

Undermined Equity in San Francisco Public Schools”.

119 Em todo o país, cerca de 3,5 mil grupos privados, atendendo a 12% dos distritos

escolares, levantaram 271 milhões de dólares para apoiar as escolas públicas do país

em 1995; em 2010, cerca de 11,5 mil grupos como esses, atendendo a 29% dos

distritos, levantaram 957 milhões de dólares. Ashlyn Aiko Nelson e Beth Gazley,

“The Rise of School-Supporting Nonprofits”, Education and Finance Policy 9, n. 4

(fev. 2014), Quadro 4. Esses números aparecem em relatórios fiscais anuais que esses

grupos devem apresentar ao Serviço da Receita Interna. As duas importâncias foram

corrigidas para dólares de 2015 com base na calculadora da inflação da Secretaria de

Estatísticas Trabalhistas, que pode ser acessada em “CPI Inflation Calculator”.

Disponível em: <<https://data.bls.gov/cgi-bin/cpicalc.pl>>. As importâncias nominais eram de 197 milhões para 1995 e 880 milhões para 2010. Essa é uma resposta natural

e praticamente inevitável aos litígios que pretendem uma distribuição mais

equilibrada da receita proveniente dos impostos entre os distritos ricos e pobres de

um estado, enquanto as verbas levantadas por particulares ficam de fora do montante

que deve ser distribuído dessa forma.

120 Robert Reich, “Not Very Giving”, The New York Times, 4 set. 2013, disponível em:

<www.nytimes.com/2013/09/05/opinion/not-very-giving.html>; Laura McKenna,

“How Rich Parents Can Exacerbate School Inequality”, The Atlantic, 28 jan. 2016,

disponível em: <[www.theatlantic.com/education/archive/2016/01/rich-parents-](http://www.theatlantic.com/education/archive/2016/01/rich-parents-school-inequality/431640/)

[school-inequality/431640/](http://www.theatlantic.com/education/archive/2016/01/rich-parents-school-inequality/431640/)>. Acessos em: 18 nov. 2018. Doravante citado como

McKenna, “How Rich Parents Can Exacerbate School Inequality”.

121 McKenna, “How Rich Parents Can Exacerbate School Inequality”.

122 Entre 2005 e 2011, o orçamento total das associações de pais e professores (PTAs,

na sigla em inglês) das escolas primárias de São Francisco aumentou

cerca de 800%;

em 2011, dez escolas ricas levantaram mais dinheiro que todas as demais 61 escolas

juntas. Smith, “How Budget Cuts and PTA Fundraising Undermined Equity in San

Francisco Public Schools”.

123 Kyle Spencer, “Way Beyond Bake Sales: The \$1 Million PTA”, The New York

Times, 1o jun. 2012. Disponível em:

< [www.nytimes.com/2012/06/03/nyregion/at-](http://www.nytimes.com/2012/06/03/nyregion/at-wealthy-schools-ptas-help-fill-budget-holes.html)

[wealthy-schools-ptas-help-fill-budget-holes.html](http://www.nytimes.com/2012/06/03/nyregion/at-wealthy-schools-ptas-help-fill-budget-holes.html) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

124 Smith, “How Budget Cuts and PTA Fundraising Undermined Equity in San

Francisco Public Schools”. De modo mais geral, lembre-se que os diretores de escolas

de alunos mais ricos têm, em média, um ano mais de experiência que os diretores de

escolas de alunos mais pobres; os professores têm, em média, dois anos a mais de

experiência e 25% a mais de mestrado; e professores em seu primeiro ano de ensino,

que normalmente lutam com dificuldades para aprender o ofício, são menos da

metade nas escolas de ricos na comparação com as de pobres. Tara Béteille, Demetra

Kalogrides e Susanna Loeb, “Stepping Stones: Principal Career Paths and School

Outcomes”, Social Science Research 41 (2012), pp. 904-19.

125 Ver Reich, “Back to School”; Motoko Rich, “Nation’s Wealthy Places Pour Private

Money into Public Schools, Study Finds”, The New York Times, 21 out. 2014.

Disponível em: < [www.nytimes.com/2014/10/22/us/nations-wealthy-places-pour-](http://www.nytimes.com/2014/10/22/us/nations-wealthy-places-pour-private-money-into-public-schools-study-finds.html)

[private-money-into-public-schools-study-finds.html](http://www.nytimes.com/2014/10/22/us/nations-wealthy-places-pour-private-money-into-public-schools-study-finds.html) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

126 “District Directory Information: Barbourville Independent”, Centro Nacional de

Estatísticas

da

Educação,

2018.

Disponível

em:

< [https://nces.ed.gov/ccd/districtsearch/district_detail.asp?](https://nces.ed.gov/ccd/districtsearch/district_detail.asp?Search=2&ID2=2100240&DistrictID=2100240&details=4)

[Search=2&ID2=2100240&DistrictID=2100240&details=4](https://nces.ed.gov/ccd/districtsearch/district_detail.asp?Search=2&ID2=2100240&DistrictID=2100240&details=4) > . Onze por cento da receita vêm de fontes federais e 70% de fontes estaduais.

127 O preço médio em Scarsdale é de 1.059.700 dólares. “Scarsdale Home Prices &

Values”, Zillow, out. 2018. O pagamento de uma hipoteca de 1,2 milhão de dólares

(para financiar uma casa de 1,5 milhão, com recursos próprios de 20%) chega a

aproximadamente 70 mil dólares por ano a taxas de juros atuais, e o imposto predial

médio em Scarsdale é de 20.813 dólares anuais. Com base numa estimativa de 1,059

milhão, para o código postal 10583, usando a calculadora “New York Property Tax

Calculator”, SmartAsset. Disponível em: <[https://smartasset.com/taxes/new-york-](https://smartasset.com/taxes/new-york-property-tax-calculator)

[property-tax-calculator](https://smartasset.com/taxes/new-york-property-tax-calculator)> .

Moradores ricos das “Scarsdales” de todo o país conseguem que suas comunidades

continuem exclusivas por meio de normas de zoneamento que exigem lotes e casas

grandes, ao mesmo tempo que rejeita as tentativas de construir moradias mais

acessíveis nessas comunidades. A própria Scarsdale já enfrentou processos e um

escândalo relacionados a essas práticas. Para informação sobre o escândalo, ver Kate

Stone Lombardi, “Home Sweet Affordable Home?”, Westchester Magazine, 1o abr.

2016.

Disponível

em:

<[www.westchestermagazine.com/Westchester-](http://www.westchestermagazine.com/Westchester-Magazine/April-2016/Home-Sweet-Affordable-Home/)

[Magazine/April-2016/Home-Sweet-Affordable-Home/](http://www.westchestermagazine.com/Westchester-Magazine/April-2016/Home-Sweet-Affordable-Home/)> . Acesso em: 18 nov. 2018.

128 OCDE, Education at a Glance 2013: OECD Indicators, OECD Publishing (2013).

Reich, “Back to School”; Eduardo Porter, “In Public Education, Edge Still Goes to

Rich”,

The

New

York

Times,

5

nov.

2013,

disponível

em:

[< www.nytimes.com/2013/11/06/business/a-rich-childs-edge-in-public-](http://www.nytimes.com/2013/11/06/business/a-rich-childs-edge-in-public-education.html)

[education.html > . Acesso em: 18 nov. 2018.](http://www.nytimes.com/2013/11/06/business/a-rich-childs-edge-in-public-education.html)

Os padrões desiguais de gastos, incidentalmente, quase com certeza contribuem

para a ineficiência chocante da educação pública nos Estados Unidos, que gastam

mais por aluno do que qualquer outro país da OCDE exceto Luxemburgo, Noruega,

Suíça e Áustria, mas obtêm aproveitamento escolar, em média, equivalente ao meio

da lista da OCDE. OCDE, Country Note: Key Findings from PISA 2015 for the

United States, OECD Publishing (2016), pp. 7, 9. Disponível em:

[< www.oecd.org/pisa/PISA-2015-United-States.pdf > .](http://www.oecd.org/pisa/PISA-2015-United-States.pdf)

129 Ver, por exemplo, Patrick Clark, “The Test Prep Industry Is Booming”, Bloomberg,

8 out. 2014. Disponível em: [< www.bloomberg.com/news/articles/2014-10-08/sats-](http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-10-08/sats-the-test-prep-business-is-booming)

[the-test-prep-business-is-booming > . Acesso em: 18 nov. 2018.](http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-10-08/sats-the-test-prep-business-is-booming)

130 2013 College-Bound Seniors: Total Group Profile Report, College Board, p. 4,

disponível

em:

<[http://media.collegeboard.com/digitalServices/pdf/research/2013/TotalGroup-](http://media.collegeboard.com/digitalServices/pdf/research/2013/TotalGroup-2013.pdf)

[2013.pdf](http://media.collegeboard.com/digitalServices/pdf/research/2013/TotalGroup-2013.pdf)>; Ezra Klein, “Wall Street Steps In When Ivy League Fails”, The Washington Post, 16 fev. 2012; Daniel Pink, “How to Predict a Student’s SAT Score:

Look at the Parents’ Tax Return”, Dan Pink, doravante citado como Pink, “How to

Predict”.

131 Emma Jacobs, “The \$600anHour Private Tutor”, Financial Times, 12 dez. 2013.

Disponível em: <www.ft.com/content/080d6cce-61aa-11e3-aa02-00144feabdc0.

Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Jacobs, “The \$600anHour Private

Tutor”.

132 Caroline Moss, “Meet the Guy Who Makes \$1,000 an Hour Tutoring Kids of

Fortune 500 CEOs over Skype”, Business Insider, 26 ago. 2014. Doravante citado

como Moss, “Meet the Guy Who Makes \$1,000 an Hour Tutoring Kids of Fortune

500 CEOs over Skype”. Robert Frank, “Meet the \$1,250anHour Tutor”, CNBC, 12

dez. 2013. Disponível em: <[www.cnn.com/2013/12/12/meet-the-400000-a-year-](http://www.cnn.com/2013/12/12/meet-the-400000-a-year-tutor.html)

[tutor.html](http://www.cnn.com/2013/12/12/meet-the-400000-a-year-tutor.html)>. Acessos em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Frank, “Meet the

\$1,250anHour Tutor”.

133 Conversa por e-mail com o autor.

134 Conversa por e-mail com o autor.

135 Frank, “Meet the \$1,250-an-Hour Tutor”.

136 Moss, “Meet the Guy Who Makes \$1,000 an Hour Tutoring Kids of Fortune 500

CEOs over Skype”.

137 Jacobs, “The \$600anHour Private Tutor”.

138 Simon Mundy, “South Korea’s Millionaire Tutors”, Financial Times, 16 jun. 2014.

Disponível em: <www.ft.com/content/c0b611fc-dab5-11e3-9a27-00144feabdc0>.

Acesso em: 18 nov. 2018.

139 “Private Tutoring”, Global Industry Analysts, Inc., set. 2016, disponível em:

<www.strategyr.com/Private_Home_Tutor_Services_Market_Report.asp>; James Marshall Crotty, “Global Private Tutoring Market Will Surpass \$102.8 Billion By

2018”,

Forbes,

12

nov.

2012,

disponível

em:

<[www.forbes.com/sites/jamesmarshallcrotty/2012/10/30/global-private-tutoring-](http://www.forbes.com/sites/jamesmarshallcrotty/2012/10/30/global-private-tutoring-market-will-surpass-102-billion-by-2018/#3820c5cd2ee0)

[market-will-surpass-102-billion-by-2018/#3820c5cd2ee0](http://www.forbes.com/sites/jamesmarshallcrotty/2012/10/30/global-private-tutoring-market-will-surpass-102-billion-by-2018/#3820c5cd2ee0)>. Acesso

em: 18 nov.

2018.

140 Drew Gilpin Faust, “Financial Report, Fiscal Year 2017”,
Universidade Harvard, 26

out.

2017,

p.

6.

Disponível

em:

<https://finance.harvard.edu/files/fad/files/final_harvard_university_financial_report_2017.pdf

141 Para mais discussão sobre a influência da educação materna na participação da

criança em atividades extracurriculares — principalmente nas que exigem um

importante investimento de tempo por parte dos pais —, ver Elliot Weininger,

Annette Lareau e Dalton Conley, “What Money Doesn’t Buy: Class Resources and

Children’s Participation in Organized Extracurricular Activities”,
Social Forces 94, n.

2 (dez. 2015), p. 479.

142 Por exemplo, 84% dos filhos de pessoas de alta renda praticam esportes ou atividades

atleticas, comparados a 69% de seus pares de renda média e 59% de seus pares de

baixa renda. Da mesma forma, 64% dos filhos de ricos fazem trabalho voluntário,

comparados a apenas 49% de seus congêneres de renda média e 37% dos de baixa

renda. Filhos de pais ricos também têm mais oportunidades de ganhar experiência de

trabalho, participar de organizações como os escoteiros e ter aulas de música, dança e

artes plásticas. Pew Research Center, “Parenting in America”; Miller, “Class

Differences in Child-Rearing”.

143 Kaisa Snellman et al., “The Engagement Gap: Social Mobility and Extracurricular

Participation Among American Youth”, *Annals of the American Academy of Political*

and Social Science 657 (jan. 2015), pp. 194-207; Robert Putnam, *Our Kids: The*

American Dream in Crisis (Nova York: Simon & Schuster, 2015), p. 177. *Doravante*

citado como Putnam, *Our Kids: The American Dream in Crisis*.

144 Greg J. Duncan e Richard J. Murnane, “Introduction: The American Dream, Then

and Now”, in *Whither Opportunity? Rising Inequality, Schools, and Children’s Life*

Chances, Greg Duncan e Richard Murnane (orgs.) (Nova York: Russell Sage

Foundation, 2011), p. 11. (Os cálculos se baseiam na Consumer Expenditure Survey

da Secretaria de Estatísticas Trabalhistas e estão expressos em dólares de 2008.

Corrigida para valores de 2018, a importância de 75 mil dólares em 2008 equivale ao

poder de compra de 87.834,12 dólares em 2018.) Para uma discussão

mais

aprofundada, ver Miles Corak, “Income Inequality, Equality of Opportunity, and

Intergenerational Mobility”, *Journal of Economic Perspectives* 27, n. 3 (verão de 2013),

pp. 79-102; Miller, “Class Differences in Child-Rearing”; e Pew Research Center,

“Parenting in America”.

A proporção dos gastos praticamente triplicou, de 3:1, na década de 1970, para

quase 8:1 hoje, pois os gastos dos pais ricos aumentaram vertiginosamente — cerca de

4 mil dólares a mais por ano e por filho —, enquanto os gastos dos pais pobres e de

classe média permaneceram achatados. Ver Carbone e Cahn, *Marriage Markets*, pp.

85-6. Segundo outra pesquisa (também expressa em dólares atualizados), em 1972 os

10% mais ricos das famílias gastava 2.832 dólares por filho, o decil intermediário

gastava 1.143 e o decil inferior gastava 607 dólares. Em 2006, a disparidade

aumentou bastante: 6.573 dólares por filho nas famílias mais ricas, 1.421 para o decil

intermediário e 750 para o decil inferior. Sabino Kornrich e Frank Furstenberg,

“Investing in Children: Changes in Parental Spending on Children, 1972-2007”,

Demography 50, n. 1 (fev. 2013). Doravante citado como Kornrich e Furstenberg,

“Investing in Children”.

145 Abby Abrams, “Raising a Ballerina Will Cost You \$100, 000”, [FiveThirtyEight](#), 20

ago. 2015. Disponível em: <[https://fivethirtyeight.com/features/](https://fivethirtyeight.com/features/high-price-of-)

[ballet-diversity-misty-copeland/](#)>. Acesso em: 18 nov. 2018.

146 Embora o preço das aulas de violino varie, espera-se que as aulas particulares

ministradas por um professor qualificado e experiente custem cerca de 100 dólares

por sessão. Para um debate sobre o custo das aulas, ver “How Much Are Violin

Lessons

for

Kids?”,

Take

Lessons,

25

jan.

2015.

Disponível

em:

<<https://takelessons.com/blog/violin-lesson-prices>>. Três aulas semanais de meia hora a 100 dólares chegam a 15,6 mil dólares por ano. Essa importância não inclui

custos referentes a instrumento, cadernos de música e livros.

147 Chris Taylor, “How Much Does It Cost to Raise a Child Prodigy?”, Reuters, 11 set.

2015.

148 Kornrich e Furstenberg, “Investing in Children”.

149 Mark Aguiar e Mark Bils, “Has Consumption Inequality Mirrored Income

Inequality?”, *American Economic Review* 105, n. 9 (set. 2015), pp. 2725-6, 2746,

2753. Doravante citado como Aguiar e Bils, “Has Consumption Inequality Mirrored

Income Inequality?” Aguiar e Bils analisam o aumento da desigualdade no consumo

entre 1980 e 2010 e concluem que ao longo dessas três décadas a desigualdade no

consumo aumentou pouco mais de 30%, mais ou menos a mesma coisa que a

desigualdade de renda no período. Eles também classificaram o aumento da

desigualdade no consumo em categorias de consumo, e concluíram que entre 2008 e

2010 a educação tornou-se a única categoria de gastos elástica em relação à renda.

Essas observações sobre a desigualdade no consumo valeram-se de discussões com

Conor Clarke.

150 Para uma discussão detalhada da influência das escolas mais bem equipadas sobre a

educação, ver Jonathan Rothwell, “Housing Costs, Zoning, and Access to High-

Scoring

Schools”,

Brookings

Institution.

Disponível

em:

[www.brookings.edu/research/housing-costs-zoning-and-access-to-high-scoring-](http://www.brookings.edu/research/housing-costs-zoning-and-access-to-high-scoring-schools/)

[schools/](http://www.brookings.edu/research/housing-costs-zoning-and-access-to-high-scoring-schools/) >. Doravante citado como Rothwell, “Housing Costs”.

Rothwell diz que “as pesquisas mostram importantes vantagens de frequentar aulas com alunos que tiram

notas altas e com professores de alto ‘valor agregado’. Além desses fatores, a

experiência do professor tem forte relação com o aproveitamento dos alunos, mas é

pouco provável que professores experientes ensinem alunos menos privilegiados.

Além disso, a experiência do professor está intimamente relacionada à pontuação nos

testes escolares, mesmo modificada por outros fatores, e o estudante negro, latino ou

de baixa renda médio frequenta escolas com professores bem menos experientes que

os estudantes brancos e asiáticos”. Para a relação causal entre a qualidade dos

professores e a pontuação nos testes dos alunos de terceiro a oitavo grau, ver Raj

Chetty, John N. Friedman e Jonah E. Rockoff, “The Long-Term Impacts of

Teachers: Teacher Value-Added and Student Outcomes in Adulthood”, NBER,

Working Paper n. 17699 (publicado em dez. 2011 e revisto em jan. 2012). Para a

influência da qualidade e da experiência do professor nos testes padronizados em

matemática e leitura, ver Jonah E. Rockoff, “The Impact of Individual Teachers on

Student Achievement: Evidence from Panel Data”, American Economic Review 94, n.

2 (maio 2004), pp. 247-52. Outra pesquisa, que coletou dados sobre todos os

estudantes e professores da Carolina do Norte durante um período de dez anos,

demonstrou que as credenciais do professor têm muita influência sobre o

aproveitamento dos alunos — principalmente em matemática. Charles Clotfelter,

Helen Ladd e Jacob Vigdor, “How and Why Do Teacher Credentials Matter for

Student Achievement?”, Urban Institute, National Center for Longitudinal Analysis

of Education Research, Working Paper n. 2 (2007).

151 Jacobs, “The \$600anHour Private Tutor”.

152 Karl L. Alexander, Doris R. Entwisle e Linda S. Olson, “Schools, Achievement, and

Inequality: A Seasonal Perspective”, Educational Evaluation and Policy Analysis 23,

n. 2 (verão de 2001), p. 171, Quadro 2. Alexander, Entwisle e Olson mostram

progressos no CATV (leitura) e no CATV (matemática) durante quatro verões

consecutivos para alunos de alta situação socioeconômica, enquanto alunos de baixa

situação socioeconômica tiveram perdas nos dois testes durante os dois primeiros

verões, pouco progresso no teste de leitura depois do terceiro verão e

pouco progresso

nos dois testes depois do quarto verão. Para uma discussão semelhante, ver Alan B.

Krueger, “Inequality, Too Much of a Good Thing”, in *Inequality in America: What*

Role for Human Capital Policies?, Alan B. Kruger e Benjamin M. Friedman (orgs.)

(Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2005), pp. 1, 15, Quadro 2.

153 Raghuram G. Rajan, *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World*

Economy (Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press, 2010), p. 188.

Doravante citado como Rajan, *Fault Lines*. James J. Shields, *Japanese Schooling*:

Patterns of Socialization, Equality, and Political Control (University Park:

Pennsylvania State University Press, 1989), p. 82. Para o cálculo da amostra, ver

“Mathematics Teaching and Learning Strategies in PISA”, OCDE (2010), Quadro

A.1. O 75o percentil do número de semanas letivas no Japão é 43. Multiplicado por

cinco dias de aula por semana, resulta em cerca de 215 dias letivos por ano.

154 Putnam, *Our Kids: The American Dream in Crisis*, p. 175.

155 Uma pesquisa revelou que “estudantes de baixa renda se saem melhor quando seus

colegas que não são de baixa renda se saem melhor. Estudantes de baixa renda que

frequentam escolas com colegas de renda média e alta, mas pontuação baixa, marcam

pontos 18,5% inferiores à média em seu estado para a matéria/série, mas os que

frequentam escolas com colegas de renda média e alta, mas pontuação máxima,

marcam dois pontos percentuais acima das médias de seu estado.
Outras análises

regressivas mostram que os índices de proficiência dos estudantes de baixa renda

aumentou 0,7 ponto percentual para cada ponto percentual de aumento dos colegas

de renda média e alta da mesma escola, a depender de fatores como diversidade racial

da escola, matrículas, parcela de alunos de baixa renda, proporção alunos por

professor e localização”. Rothwell, “Housing Costs”, p. 10.

156 Reardon, “The Widening Academic Achievement Gap”, pp. 94-7.

157 Reardon, “The Widening Academic Achievement Gap”, pp. 97-9; Reardon, “No

Rich Child Left Behind”.

158 O aproveitamento nesta comparação é dado pela pontuação nos testes do Pisa de

desempenho escolar. Para uma análise desses dados, ver Reich, “Back to School”.

159 As pesquisas tornam-se comparáveis, apesar de empregar diferentes escalas de

medição, corrigindo-se as pontuações para a confiabilidade dos testes e expressando

as diferenças em termos de desvio-padrão. Como diz Reardon, essas são “práticas

habituais quando se comparam diferenças do aproveitamento avaliado por testes

diferentes [citações omitidas]. Desde que a variação real no aproveitamento

permaneça constante ao longo do tempo, são válidas as comparações entre as

diferenças encontradas por pesquisas diversas usando testes diversos”. Reardon, “The

Widening Academic Achievement Gap”, p. 94. O resultado básico, segundo o qual a

diferença de 90/50 no aproveitamento aumentou, enquanto a diferença de 50/10

permaneceu mais ou menos constante — e em alguns casos até caiu —, reaparece

com o uso de técnicas de estimativa. Ver Reardon, “The Widening Academic

Achievement

Gap”,

Apêndice

on-line

5.A2.

Disponível

em:

< www.russellsage.org/sites/default/files/duncan_murnane_online_appendix.pdf > .

160 Para uma visualização desses dados, ver Zachary Goldfarb, “These Four Charts

Show the SAT Favors Rich, Educated Families”, The Washington Post, 5 mar. 2014,

disponível em: < www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/2014/03/05/these-

four-charts-show-how-the-sat-favors-the-rich-educated-families/> .

Acesso em: 18

nov. 2018. Doravante citado como Goldfarb, “These Four Charts Show the SAT

Favors Rich, Educated Families”. Ver também Anthony P. Carnevale e Jeff Strohl,

“How Increasing College Access Is Increasing Inequality, and What to Do About It”,

in Rewarding Strivers: Helping Low-Income Students Succeed in College, Richard D.

Kahlenberg (org.) (Nova York: Century Foundation Press, 2010). Doravante citado

como Carnevale e Strohl, “How Increasing College Access Is Increasing Inequality”.

Os gráficos foram criados com dados próprios do College Board, em “2013 College-

Bound Seniors: Total Group Profile Report”, College Board, disponível em:

<<http://media.collegeboard.com/digitalServices/pdf/research/2013/TotalGroup->

[2013.pdf](#)> . Para os percentis de renda, ver Carmen DeNavas-Walt e Bernadette D.

Proctor, Income and Poverty in the United States: 2013, U.S. Census Bureau,

Current Population Reports n. P60-249 (set. 2014), p. 23, Quadro A1, disponível

em: <www2.census.gov/library/publications/2014/demographics/p60-249.pdf>; e

“Historical Income Tables: Households”, U.S. Census Bureau, revisto em 28 ago.

2018,

Quadro

H1,

disponível

em:

< [www.census.gov/data/tables/time-](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html)

[series/demo/income-poverty/historical-income-households.html](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html) >.

Para percentis de

educação, ver Camille L. Ryan e Julie Siebens, Educational Attainment in the United

States: 2009, U.S. Census Bureau, Current Population Reports n. P60-566 (fev.

2012), p. 6, Quadro 1, disponível em: < [www.census.gov/prod/2012pubs/p20-](http://www.census.gov/prod/2012pubs/p20-566.pdf)

[566.pdf](http://www.census.gov/prod/2012pubs/p20-566.pdf) >, acesso em: 30 dez. 2018.

161 Essas frações são aproximadas porque a condição de elite é determinada pela renda e

pela educação dos pais, e porque o College Board expressa os percentis para cada

seção do teste e não para a pontuação total. Para chegar à afirmação sobre os quartis

superior e inferior, tome-se a pontuação média para renda e aproveitamento escolar

nas categorias mais altas consideradas pelo College Board, calculem-se os percentis

para cada seção do teste e tire-se a média desses percentis.

162 O College Board só começou a informar a pontuação no SAT especificamente para

alunos vindos de domicílios de uma elite restrita — cuja renda superava 200 mil

dólares anuais — em 2008, dificultando comparações exatas entre dados do presente

e do passado. Mas categorias de renda menos exatas são reveladoras, e já em 1996 a

diferença entre a pontuação no SAT de estudantes oriundos de domicílios cuja renda

passava de 100 mil dólares anuais e a pontuação dos oriundos de domicílios cuja

renda estava entre 40 mil e 60 mil dólares era de 104 pontos, enquanto a diferença

entre estudantes de classe média e estudantes oriundos de domicílios com renda

inferior a 20 mil dólares anuais era de 121 pontos. Esses números foram calculados

com base nos dados do Total Group Profile Reports, do College Board, que relaciona

as pontuações por renda familiar para cada ano entre 1996 e 2016. As diferenças

para 2016 excluem as pontuações no teste de redação, que não existia no teste de

1996, para tornar comparáveis as pontuações desses dois anos. “1996 College-Bound

Seniors: A Profile of SAT Program Test Takers”, College Board, disponível em:

< <https://research.collegeboard.org/programs/sat/data/archived/cb-seniors-1996> >;

“2016 College-Bound Seniors: Total Group Profile Report”, College Board,

disponível

em:

< <https://secure->

media.collegeboard.org/digitalServices/pdf/sat/total-group-2016.pdf> . Para uma

visualização de dados similares de 2011, ver Pink, “How to Predict”.

163 Goldfarb, “These Four Charts Show the SAT Favors Rich, Educated Families”;

“2013 College-Bound Seniors: Total Group Profile Report”. Os estudantes de classe

média são os que provêm de domicílios cuja renda anual fica entre 40 mil e 60 mil

dólares; os estudantes pobres, de domicílios com renda anual abaixo de 20 mil

dólares; e os estudantes ricos, de domicílios com renda anual acima de 200 mil

dólares.

Se definirmos ricos, de classe média e pobres de acordo com as categorias usadas

para os dados de 1996, em 2016 a diferença entre os ricos e os de classe média

aumentou para 116 pontos e a diferença entre os de classe média e os pobres caiu

para 95 pontos. Assim, a relação entre as diferenças ricos/classe média e classe

média/pobres inverteu-se ao longo das duas décadas.

164 Goldfarb, “These Four Charts Show the SAT Favors Rich, Educated Families”;

“2013 College-Bound Seniors: Total Group Profile Report”. Ver também Carnevale

e Strohl, “How Increasing College Access Is Increasing Inequality”.

165 Murray, *Coming Apart*, p. 67. Os dados apresentados por Murray, que exceto por

seu trabalho continuam inéditos, foram fornecidos a ele pelo College Board.

Estudantes de domicílios da elite mais ampla encontram-se sub-representados dentro

da categoria maior de egressos do ensino médio de alto desempenho (ainda que não

excepcional). Segundo uma pesquisa recente, o número de egressos do ensino médio

provenientes de domicílios situados no quartil superior da distribuição de renda

representa o dobro do número de egressos com pontuação no SAT situada no 90o

percentil ou acima e A- no GPA do que os provenientes de domicílios do quartil

inferior da distribuição de renda, e cerca de uma vez e meia a parcela de egressos de

alto desempenho dos domicílios dos dois quartis intermediários. Caroline M. Hoxby

e Christopher Avery, “The Missing ‘One-Offs’: The Hidden Supply of High-

Achieving, Low Income Students”, NBER, Working Paper n. 18586 (2012).

Disponível em: <www.nber.org/papers/w18586.pdf>. Doravante citado como

Hoxby e Avery, “The Missing ‘One-Offs’”.

O College Board estabeleceu um critério próprio de avaliação da aptidão para a

faculdade, determinando que a pontuação mais baixa no SAT corresponde a uma

chance de 65% ou mais de tirar uma média B ou mais alta no primeiro ano de

faculdade. Usando esse parâmetro, o College Board determinou que apenas 15% dos

estudantes cujos pais têm menos que o ensino médio e 27% dos que têm pais com

ensino médio atingiram esse limite, em comparação com 33% dos estudantes cujos

pais têm um grau equivalente ao de tecnólogo, 52% daqueles cujos pais têm diploma

de curso superior e 68% daqueles cujos pais têm pós-graduação. Jeffrey Wyatt et al.,

SAT Benchmarks: Development of a College Readiness Benchmark and Its Relationship

to Secondary and Postsecondary School Performance, College Board (2011), p. 22,

Quadro. Disponível em: <<https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED521173.pdf>>.

166 Para a renda em Scarsdale, ver “QuickFacts, Scarsdale Village, New York”, U.S.

Census

Bureau.

Disponível

em:

<www.census.gov/quickfacts/table/RHI105210/3665431>. Para o índice de frequência à faculdade, ver “Scarsdale High School, 2015-2016 Profile”, Scarsdale

Schools.

A Scarsdale High não é exceção entre as escolas ricas. Outro exemplo é o da River

High School, em Clarksville, Maryland (renda domiciliar anual média de 120 mil

dólares), que envia 98% de seus egressos para a faculdade. Para uma discussão sobre as

estatísticas da educação em Clarksville, ver Ted Mellnik e Carol Morello,

“Washington: A World Apart”, The Washington Post, 9 nov. 2013. Disponível em:

< www.washingtonpost.com/sf/local/2013/11/09/washington-a-world-apart/ > .

Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Mellnik e Morello, “Washington:

A World Apart”. Para dados sobre a River, ver “River High School: Profile”, Sistema

Escolar Público do condado de Howard, 2017-2018. Os exemplos se multiplicam. A

Weston High School, em Connecticut, com renda domiciliar média de 218.152

dólares anuais, envia mais de 95% de seus egressos à faculdade. “Weston High School:

2016 Profile for College Applications”, Weston Public Schools; “QuickFacts:

Weston town, Fairfield County, Connecticut”, U.S. Census Bureau, 2016, disponível

em: < www.census.gov/quickfacts/table/PST045216/0900183430,00 > . A Darien

High School, também em Connecticut, com renda domiciliar média superior a 200

mil dólares, também manda cerca de 95% de seus egressos à faculdade. “Darien High

School: 2018-2019 Profile”, Darien Public Schools.

167 Raquel Laneri, “America’s Best Prep Schools”, Forbes, 29 abr. 2010. Disponível em:

< [www.forbes.com/2010/04/29/best-prep-schools-2010-opinions-private-](http://www.forbes.com/2010/04/29/best-prep-schools-2010-opinions-private-education.html#4760df665027)

[education.html#4760df665027](http://www.forbes.com/2010/04/29/best-prep-schools-2010-opinions-private-education.html#4760df665027) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

168 A turma de 2013 da Fieldston, por exemplo, mandou quarenta (de um total de

150) egressos só para a Ivy League e outros 104 (ou 69%) a universidades e faculdades

classificadas entre as 25 melhores das respectivas categorias pelo U.S. News & World

Report. A turma de 2014 da Fieldston mandou 28 (de um total de 150) de seus

egressos só para a Ivy League e cerca de cem para universidades e faculdades

classificadas entre as 25 melhores de suas respectivas categorias pelo U.S. News &

World Report. Ethical Cultural Fieldston School, “Build NYC Resource Corporation”, Declaração, 30 abr. 2015. . Egressos da Escola St. Paul têm maior

probabilidade de entrar para Harvard do que para qualquer outra faculdade, e 80%

deles entram para uma faculdade classificada entre as trinta melhores pelo U.S. News

& World Report. Austin Bramwell, “Top of the Class”, American Conservative, 13

mar. 2012. Disponível em: < [www.theamericanconservative.com/articles/top-of-the-](http://www.theamericanconservative.com/articles/top-of-the-class/)

[class/](http://www.theamericanconservative.com/articles/top-of-the-class/) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

Para mais informações, ver David Chung, “Top High Schools Find Admissions

Success”,

Brown

Daily

Herald,

27

abr.

2011.

Disponível

em:

[www.browndailyherald.com/2011/04/27/top-high-schools-find-admissions-](http://www.browndailyherald.com/2011/04/27/top-high-schools-find-admissions-success/)

[success/](http://www.browndailyherald.com/2011/04/27/top-high-schools-find-admissions-success/)>. Acesso em: 18 nov. 2018. Chung informa que a Harvard-Westlake School e a Academia Phillips mandaram 45 egressos cada uma para a Brown entre 2006 e

2010; a “Collegiate School da cidade de Nova York mandou 39,6% de seus egressos

dos cinco últimos anos a alguma das universidades que fazem parte do guarda-chuva

chamado “Ivy Plus” — as oito que integram a Ivy League, mais Stanford e o Instituto

de Tecnologia de Massachusetts”. A Trinity School, em Manhattan, matriculou

37,3% de seus egressos nas universidades da “Ivy Plus” entre 2006 e 2010.

169 Caroline M. Hoxby, “The Changing Selectivity of American Colleges”, *Journal of*

Economic Perspectives 23, n. 4 (outono de 2009). Doravante citado como Hoxby,

“Changing Selectivity”.

170 Ver índices de admissão no Capítulo 2.

171 O Harvard Crimson observa que “um em cada vinte calouros de Harvard veio de

uma das sete escolas secundárias mais representadas na turma de 2017 — Boston

Latin, Academia Phillips Andover, Stuyvesant, Nobel e Greenough, Academia

Phillips Exeter, Trinity School de Nova York e Lexington.” De modo mais geral, 6%

de seus alunos vieram das dez escolas mais representadas e 32% das onze mais

representadas. Meg P. Bernhard, “The Making of a Harvard Feeder School”,

Harvard

Crimson,

13

dez.

2013.

Disponível

em:

[<www.thecrimson.com/article/2013/12/13/making-harvard-feeder-schools/](http://www.thecrimson.com/article/2013/12/13/making-harvard-feeder-schools/)>.

172 Em Yale, por exemplo, 44% dos alunos vieram de escolas secundárias formalmente

particulares e, portanto, de famílias de renda compatível com o custo da educação

privada. Oriana Tang, “The Practical Path: Socioeconomic Class and Academics at

Yale”, Yale Daily News, 29 abr. 2016. Além disso, num ano recente típico, 197 escolas

secundárias deram a Yale um terço de sua turma. Comunicado do Escritório de

Admissões de Yale, arquivado com o autor.

173 Suzanne Mettler, *Degrees of Inequality: How the Politics of Higher Education*

Sabotaged the American Dream (Nova York: Basic Books, 2014), p. 21. Para famílias

do quartil superior, em 1970, 40% dos jovens aos 24 anos tinham diploma

universitário; em 2011, eles eram 71%. Para as famílias do quartil inferior, a variação

foi de 6% para 10%. Para outra visualização e discussão similares desses dados, Pell

Institute for the Study of Opportunity in Higher Education, *Indicators of Higher*

Education Equity in the United States: 2018 Historical Trend Report (2018), p. 99,

disponível

em:

<<http://pellinstitute.org/downloads/publications->

[Indicators_of_Higher_Education_Equity_in_the_US_2018_Historical_Trend_Report.pdf](#)

e Catherine Rampell, “Data Reveal a Rise in College Degrees Among Americans”,

The

New

York

Times,

12

jun.

2013,

disponível

em:

< www.nytimes.com/2013/06/13/education/a-sharp-rise-in-americans-with-college-degrees.html > .

174 Martha J. Bailey e Susan M. Dynarski, “Gains and Gaps: Changing Inequality in

U.S. College Entry and Completion”, NBER, Working Paper n. 17633 (2011), p. 7.

Disponível em: < www.nber.org/papers/w17633.pdf > .

175 Raj Chetty et al., “Is the United States Still a Land of Opportunity? Recent Trends

in Intergenerational Mobility”, American Economic Review Papers and Proceedings

104, n. 5 (2014), pp. 141-7.

176 A diferença mais acentuada é mencionada por Suzanne Mettler: ela afirma que em

1970 apenas 55% dos estudantes do quartil superior na distribuição de renda

concluía a faculdade aos 24 anos, mas atualmente 97% deles se formam com essa

idade; ela acrescenta, por outro lado, que os índices de conclusão de curso para

estudantes dos três quartis seguintes — que normalmente chegam à faculdade menos

preparados, têm menos apoio da família durante o estudo superior e frequentam

faculdades que oferecem aos alunos menos apoio institucional — continuam muito

mais baixos: em 51%, 26% e 23%, respectivamente. Mettler, Degrees of Inequality, p.

25. Pell Institute for the Study of Opportunity in Higher Education, Indicators of

Higher Education Equity in the United States: 45 Year Trend Report (2015), p. 33.

Disponível em: <<https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED555865.pdf>>. Os dados mostram que em 2015 os índices de conclusão de curso por quartil de renda (de cima

para baixo) foram de 99%, 51%, 29% e 21%.

O fato de as universidades integrarem e organizarem o ensino em torno da

graduação — o que torna a conclusão do curso muito mais valiosa do que assistir a

algumas aulas e abandonar — eleva o custo do abandono e exacerba a contribuição

das universidades para a desigualdade educacional. Segundo a Secretaria de

Estatísticas Trabalhistas, o aumento de renda proporcionado por um diploma

superior em relação a quem tem curso superior incompleto é 14,5 vezes maior que o

aumento de renda de quem tem curso superior incompleto em relação a quem tem

ensino médio. “Unemployment Rates and Earnings by Educational Attainment,

2017”, Bureau of Labor Statistics, atualizado em 27 mar. 2018. Disponível em:

<www.bls.gov/emp/chart-unemployment-earnings-education.htm>.

177 Pell Institute for the Study of Opportunity in Higher Education,
Indicators of

Higher Education Equity in the United States: 2018 Historical Trend
Report (2018),

p.

99.

Disponível

em:

<<http://pellinstitute.org/downloads/publications->

[Indicators_of_Higher_Education_Equity_in_the_US_2018_Historical_Trend_Report](#)

178 Em “Tearing Down the Gates: Confronting the Class Divide in
American

Education”, Liberal Education 95, n. 3 (verão de 2009), Peter Sacks
cita um

documento publicado on-line em 2008 por Thomas G. Mortenson no
n. 143 de sua

newsletter Postsecondary Education Opportunity, que já não está
disponível. O texto

diz que, em 1970, 40% dos egressos do ensino médio pertencentes ao
quartil superior

se formavam aos 24 anos, comparados a uma média de apenas 13%
dos dois quartis

intermediários. Em 2002, a porcentagem para o quartil superior subiu
para 51%,

enquanto a dos dois quartis intermediários subiu para cerca de 20%.
Para uma

discussão mais aprofundada, ver Florencia Torche, “Is a College
Degree Sill the

Great Equalizer? Intergeneration Mobility Across Levels of Schooling
in the United

States”, American Journal of Sociology 117, n. 3 (2011), pp. 763-807.

179 Raj Chetty et al., “Where Is the Land of Opportunity? The Geography of

Intergenerational Mobility in the United States”, Quarterly Journal of Economics 129,

n. 4 (2014), p. 1584.

180 Sean F. Reardon, Rachel Baker e Daniel Klasik, Race, Income, and Enrollment

Patterns in Highly Selective Colleges: 1982-2004, Centro de Análise de Políticas

Educacionais (Stanford, Califórnia: Stanford University, 2012), p. 8, Figura 3;

Reardon, “No Rich Child Left Behind”.

181 Esses números são para estudantes que entraram para a faculdade de 1979 a 1982.

Martha J. Bailey e Susan M. Dynarski, “Inequality in Postsecondary Education”, in

Whither Opportunity? Rising Inequality, Schools, and Children’s Life Chances, Greg

J. Duncan e Richard J. Murnane (orgs.) (Nova York: Russell Sage Foundation,

2011),

p.

120,

Figura

6.2.

Também

disponível

em:

www.russellsage.org/sites/default/files/Duncan_Murnane_Tables_Figures.pdf > .

Bailey e Dynarski dizem que nessa coorte de nascimentos 80% das pessoas do quartil

superior, cerca de 54% da metade intermediária e 29% do quartil inferior entram

para a faculdade. As proporções de ingressos usadas no texto principal remetem a

esses números.

182 A parcela da coorte de nascimentos de 1961 a 1964 que entrou para a faculdade,

por quartil de renda domiciliar, foi de 58%, 38%, 32% e 19%. Bailey e Dynarski,

“Inequality in Postsecondary Education”, p. 121. Isso quer dizer que para a última

coorte de nascimentos a diferença entre o quartil superior e o inferior era de 51%,

enquanto para a coorte de nascimentos anterior era de apenas 39%.

183 Karin Fischer, “Engine of Inequality”, Chronicle of Higher Education, 17 jan. 2017.

184 Para a proporção 14:1, ver Carnevale e Strohl, “How Increasing College Access Is

Increasing Inequality”, p. 137, Figura 3.7. Para a proporção 20:1, ver Jennifer

Giancola e Richard D. Kahlenberg, True Merit: Ensuring Our Brightest Students

Have Access to Our Best Colleges and Universities (Lansdowne, Virgínia: Jack Kent

Cooke

Foundation,

2016),

p.

5,

Figura

1.

Disponível

em:

[<www.jkcf.org/assets/1/7/JKCF_True_Merit_Report.pdf>](http://www.jkcf.org/assets/1/7/JKCF_True_Merit_Report.pdf).

Esses índices não são excepcionais, e sim bastante típicos. Uma outra pesquisa com

estudantes (em 2004) dos 5% das faculdades mais seletivas encontrou 69%

provenientes do quartil superior da distribuição de renda, 18,7% do segundo quartil,

8,1% do terceiro e 4,1% do quarto. Para os próximos 7% das faculdades mais seletivas,

esses números vão para 66,2%, 19,5%, 9,3% e 5,0%, do quartil superior para o

inferior. Em comparação, nas faculdades de quatro anos não disputadas (que

correspondem aos 7% inferiores em seletividade), os números foram 25,9%, 29,1%,

25,4% e 19,6%. Finalmente, os números para jovens adultos que não tiveram

educação superior, por quartil de renda domiciliar, são de 7,7%, 19,1%, 31,2% e 42%.

Michael N. Bastedo e Ozan Jaquette, “Running in Place: Low Income Students and

the Dynamics of Higher Education Stratification”, Educational Evaluation and

Policy Analysis 33, n. 3 (set. 2011): Apêndice, Quadro 6. Doravante citado como

Bastedo e Jaquette, “Running in Place”.

Finalmente, Charles Murray, citando Joseph Soares, conclui de forma similar

que, na década de 1990, 79% dos alunos de “primeira linha” vieram do quartil

superior da distribuição socioeconômica e apenas 2% vieram do quartil inferior.

Murray, *Coming Apart*, p. 59; Joseph Soares, *The Power of Privilege: Yale and*

America’s Elite Colleges (Stanford, Califórnia: Stanford University Press, 2007), p. 4,

Quadro 1.1.

185 Vale a pena observar que a exclusão se tornou mais acentuada nas décadas recentes:

a parcela de beneficiários do Pell Grant (auxílio financeiro federal para

universitários) entre alunos de faculdades de quatro anos públicas e privadas caiu

cerca de um terço entre o começo da década de 1970 e o começo da década de 2000.

Bishop, *The Big Sort*, p. 31. Bishop cita o Departamento de Educação dos Estados

Unidos, o Centro Nacional de Estatísticas da Educação, Thomas D. Snyder (diretor

de projetos), Alexandra G. Tan e Charlene M. Hoffman, *Digest of Education*

Statistics 2003, dez. 2004 (dados de 1999-2000), p. 379, Quadro 325.

Disponível em:

<<http://nces.ed.gov/pubs2005/2005025.pdf>>. O nível permaneceu mais ou menos

constante entre 2001 e os dias atuais. Giancola e Kahlenberg, True Merit, p. 6, Figura

2.

186 Carnevale e Strohl, “How Increasing College Access Is Increasing Inequality”, p.

137, Figura 3.7.

187 Esses padrões não são menos chocantes quando vistos da perspectiva dos filhos que

esperam entrar para a faculdade. Estudantes de famílias ricas têm três vezes mais

probabilidades de entrar para faculdades altamente competitivas do que os de classe

média e oito vezes mais que os pobres. Bailey e Dynarski, “Inequality in Postsecondary

Education”, p. 120, Figura 6.2; Reardon, “No Rich Child Left Behind”.

188 Alexander W. Astin e Leticia Oseguera, “The Declining ‘Equity’ of American

Higher Education”, Review of Higher Education 27, n. 3 (primavera de 2004), pp.

329-30, Figura 1. Em 1985, o quartil superior da distribuição de renda preencheu

46% das vagas em faculdades de elite (definidas como as dez melhores entre todas),

para uma representação de 84%. Em 2000, o quartil superior preencheu 55% das

vagas, uma representação de 120%. Outra pesquisa mostra que a diferença entre a

parcela de norte-americanos ricos e a de pobres a obter um diploma de curso superior

subiu cerca de 50% entre o começo da década de 1980 e o começo da década de 2000.

Ver Martha J. Bailey e Susan M. Dynarski, “Gains and Gaps: Changing Inequality in

U.S. College Entry and Completion”, NBER, Working Paper n. 17633 (dez. 2011),

p. 26, Figura 3. Disponível em: <www.nber.org/papers/w17633.pdf>. Para a coorte de nascimentos de 1961-1964, o quartil superior da distribuição de renda tinha um

índice de conclusão de curso superior aos 24 anos de idade de 36% e o quartil

inferior, de 5%, uma diferença de 31 pontos percentuais. Para a coorte de

nascimentos de 1979-1982, o quartil superior da distribuição de renda tinha um

índice de conclusão de curso superior de 54% e o quartil inferior, 9%, uma diferença

de 45 pontos percentuais.

189 David Leonhardt, “Top Colleges That Enroll Rich, Middle Class and Poor”, The

New

York

Times,

8

set.

2014,

disponível

em:

< [https://www.nytimes.com/2014/09/09/upshot/top-colleges-that-enroll-rich-](https://www.nytimes.com/2014/09/09/upshot/top-colleges-that-enroll-rich-middle-class-and-poor.html)

[middle-class-and-poor.html](https://www.nytimes.com/2014/09/09/upshot/top-colleges-that-enroll-rich-middle-class-and-poor.html) >; David Leonhardt, “As Wealthy Fill Top Colleges, Concerns Grow over Fairness”, The New York Times, 22 abr. 2014, disponível em:

< [www.nytimes.com/2004/04/22/us/as-wealthy-fill-top-colleges-concerns-grow-](http://www.nytimes.com/2004/04/22/us/as-wealthy-fill-top-colleges-concerns-grow-over-fairness.html)

[over-fairness.html](http://www.nytimes.com/2004/04/22/us/as-wealthy-fill-top-colleges-concerns-grow-over-fairness.html) > .

190 David Freed e Idrees Kahloon, “Class of 2019 by the Numbers: Makeup of the

Class”,

Harvard

Crimson,

disponível

em:

< <http://features.thecrimson.com/2015/freshman-survey/> >; Laya Anasu e Michael D. Leddecky, “Freshman Survey Part II: An Uncommon App”, Harvard Crimson, 4

set. 2013, disponível em: < [www.thecrimson.com/article/2013/9/4/freshman-](http://www.thecrimson.com/article/2013/9/4/freshman-survey-admissions-aid/)

[survey-admissions-aid/](http://www.thecrimson.com/article/2013/9/4/freshman-survey-admissions-aid/) >; Stephanie Addenbrooke e Emma Platoff, “2019 by the

Numbers:

First

Impressions”,

Yale

Daily

News,

disponível

em:

<http://features.yaledailynews.com/blog/2015/08/28/2019-by-the-numbers-first->

[impressions/](#)> .

A pesquisa de dados sobre Harvard indica que 53% dos admitidos da turma de

2017 tinha pais que ganhavam mais de 125 mil dólares por ano (pouco acima do

limite inferior do quintil superior). Os de famílias que ganhavam mais de 250 mil

dólares por ano (cerca de 5% de maior renda no país) eram 29%. Os de famílias que

ganhavam menos de 40 mil dólares por ano (cerca dos dois quintis inferiores)

representavam apenas 15% dos admitidos.

A pesquisa de dados sobre Yale indica que os alunos vindos de famílias situadas no

quintil superior (mais de 125 mil dólares) representavam 56% da turma, enquanto os

dos dois quintis inferiores (menos de 40 mil dólares) representavam 14%. Alunos de

famílias situadas nos 5% de maior renda (mais de 250 mil dólares) representavam

35% da turma. O desajuste entre as categorias das pesquisas e os quintis de renda

exige uma interpolação, o que explica o “3,5 vezes maior” do texto. Finalmente, as

duas pesquisas se baseiam nas referências dos próprios entrevistados

e, portanto,

admitem, sem dúvida, alguma distorção de seleção e erros sobre a renda dos pais. No

entanto, os padrões que eles mostram são bem nítidos e reveladores.

191 Ver Raj Chetty et al., “Mobility Report Cards: The Role of Colleges in

Intergenerational Mobility”, NBER, Working Paper n. 23618 (jul. 2017), pp. 1, 14,

Figura 1. Disponível em: < www.nber.org/papers/w23618 >; Gregor Aisch et al.,

“Some Colleges Have More Students from the Top One Percent Than the Bottom

60”, The New York Times, 18 jan. 2017. Ver também David Freed e Idrees Kahloon,

“Class of 2019 by the Numbers: Makeup of the Class”, Harvard Crimson. Disponível

em:

< <http://features.thecrimson.com/2015/freshman-survey/> >;

Stephanie

Addenbrooke e Emma Platoff, “2019 by the Numbers: First Impressions”, Yale Daily

News. Disponível em: < [http://features.yaledailynews.com/blog/2015/08/28/2019-](http://features.yaledailynews.com/blog/2015/08/28/2019-by-the-numbers-first-impressions/)

[by-the-numbers-first-impressions/](http://features.yaledailynews.com/blog/2015/08/28/2019-by-the-numbers-first-impressions/) > .

Outras pesquisas deram resultados coincidentes, mostrando por exemplo que as

faculdades de Harvard e de Princeton admitem, possivelmente, 25 alunos ricos para

cada aluno pobre. Elizabeth Stoker e Matthew Bruenig, “The 1 Percent’s Ivy League

Loophole”, Salon, 9 set. 2013. Com certeza, algumas faculdades de elite facilitam mais

que outras a matrícula de estudantes de famílias pobres. Assim, em Berkeley e na

Ucla, respectivamente, 34% e 36% dos alunos recebem auxílio financeiro federal

(números próximos da média nacional para todas as faculdades), enquanto no

Michigan apenas 16% recebem o auxílio. Ver Richard Pérez-Peña, “Income-Based

Diversity Lags at Some Universities”, The New York Times, 30 mai. 2013. Disponível

em: <[www.nytimes.com/2013/05/31/education/college-slots-for-poorer-students-](http://www.nytimes.com/2013/05/31/education/college-slots-for-poorer-students-still-limited.html?pagewanted=all)

[still-limited.html?pagewanted=all](http://www.nytimes.com/2013/05/31/education/college-slots-for-poorer-students-still-limited.html?pagewanted=all) > . Acesso em: 20 nov. 2018.

192 Segundo uma pesquisa, estudantes do quartil superior da distribuição

socioeconômica nos Estados Unidos preenchem 79% das vagas em Yale.

Comparativamente, para preencher 79% das vagas em Oxford, seria preciso recrutar

entre os 40% superiores da distribuição socioeconômica do Reino Unido. Joseph A.

Soares, The Power of Privilege: Yale and America’s Elite Colleges (Stanford, Califórnia:

Stanford University Press, 2007), p. 14. Oxford tem uma verba para bolsas destinadas

expressa e exclusivamente a estudantes de graduação de famílias de baixa renda. Ver

Chris Cook, “Oxford Sets Up £300 Million Scholarship Fund”, Financial Times, p.

11 jul. 2012. Disponível em: < [www.ft.com/cms/s/0/c5c7835e-cb55-11e1-916f-](http://www.ft.com/cms/s/0/c5c7835e-cb55-11e1-916f-00144feabdc0.html#axzz4G63MSRuk)

[00144feabdc0.html#axzz4G63MSRuk](http://www.ft.com/cms/s/0/c5c7835e-cb55-11e1-916f-00144feabdc0.html#axzz4G63MSRuk)> . Da mesma forma, depois da mudança nas

práticas de admissão da década de 1960, Oxford vem tendo quatro vezes mais alunos

de famílias da classe trabalhadora do que Harvard. Ver Joseph A. Soares, *The Decline*

of Privilege: The Modernization of Oxford University (Stanford, Califórnia: Stanford

University Press, 1999), p. 4, Quadro 1.1.

193 Esse estado de coisas, em que ter pais ricos é condição de fato necessária ainda que

não suficiente para receber uma educação de elite, decorre diretamente das

combinações básicas da estratificação social.

Um experimento mental ilustra essa lógica. Imagine-se uma sociedade que

mantenha uma população estável de 10 mil pessoas em cada geração, que se casam e

permanecem casadas, tendo cada um de seus 5 mil domicílios estabelecidos dessa

forma, incluindo dois filhos. Se apenas um terço de cada geração cursar faculdade,

deve haver 3 mil vagas nas faculdades dessa sociedade e cerca de trinta vagas no 1%

das faculdades mais disputadas. Agora imagine-se que menos de um sexto dos

estudantes vindos dos domicílios situados no 1% superior quanto à renda se formem

pelas faculdades mais disputadas. O 1% mais rico dos domicílios,

nessa sociedade,

abriga em conjunto cem filhos, portanto um sexto desses filhos — cerca de quinze

estudantes — ocupa metade das vagas no 1% de faculdades mais disputadas. A outra

metade das vagas — quinze — poderia ser distribuída entre os 9 mil estudantes

criados em domicílios situados nos 99% restantes da distribuição de renda. Esses

estudantes de fora do 1% superior teriam apenas uma fração porcentual de chance de

entrar para as faculdades mais disputadas. Assim, ter pais de elite seria uma condição

necessária para conquistar um diploma de elite sem que chegue perto de ser

suficiente.

Algo parecido com esse padrão combinatório se aplica aos Estados Unidos de

hoje.

194 Os Estados Unidos gastam 336 bilhões de dólares anuais com as universidades

públicas, comparados aos 668 bilhões anuais destinados a educação infantil,

fundamental e secundária, e $336/(336 + 668) = 0,334$. Ver Centro Nacional de

Estatísticas de Educação, “Fast Facts: How Much Do Colleges and Universities

Spend on Students?”, disponível em: <<https://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?>

id = 75>; e Centro de Estatísticas de Educação, “Fast Facts: How Much Money Does

the United States Spend on Public Elementary and Secondary Schools?”, disponível

em: <<http://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=66>>.

A proporção total (de gastos públicos e privados) com a educação superior era de

39,8% em 1996-1997; 39,7% em 2008; e 43,75% em 2012. Thomas D. Snyder,

Charlene M. Hoffman e Claire M. Geddes, Digest of Education Statistics 1997,

Departamento de Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas de

Educação (dez. 1997), p. 35, Quadro 32; Susan Aud et al., The Condition of

Education 2012, Departamento de Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional

de Estatísticas da Educação (maio 2012), p. 200, Quadro A221, disponível em:

<<https://nces.ed.gov/pubs2012/2012045.pdf>>; Grace Kena et al., The Condition of

Education 2016, Departamento de Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional

de Estatísticas da Educação (maio 2016), 141, Figura 3, disponível em:

<<https://nces.ed.gov/pubs2016/2016144.pdf>>.

195 Centro Nacional de Estatísticas de Educação, “Expenditures of Educational

Institutions Related to the Gross Domestic Product, by Level of Institution: Selected

Years, 1929-30 through 2014-15”, Quadro 106.10. Em 1970, o gasto total em auxílio

financeiro para todos os níveis nas instituições pós-secundárias foi de

23 bilhões de

dólares da época, correspondentes a 142 bilhões com correção pelo CPI (índice de

preços ao consumidor) de 2014. O quadro cita as seguintes fontes: Departamento de

Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas de Educação, Biennial

Survey of Education in the United States, 1929-1930 a 1949-1950; Statistics of State

School Systems, 1959-1960 a 1969-1970; Revenues and Expenditures for Public

Elementary and Secondary Education, 1970-1971 a 1986-1987; Common Core of

Data (CCD), “National Public Education Financial Survey”, 1987-1988 a 2012-

2013; Higher Education General Information Survey (Hegis), Financial Statistics of

Institutions of Higher Education, 1965-1966 a 1985-1986; Integrated Postsecondary

Education Data System (Ipeds), “Finance Survey” (IPEDSF:FY87-9); e Ipeds da

primavera de 2001 à primavera de 2015, componente financeiro. Departamento de

Comércio dos Estados Unidos, Secretaria de Análises Econômicas, Quadros de

Renda e Produto Nacionais, recuperados em 29 jan. 2016. Todos os números em

dólares da época. Quadro preparado em jan. 2016.

196 Ver George E. Johnson, “Investment in and Returns from Education”, in [The Level](#)

and Composition of Household Saving, Patric H. Hendershott (org.)

(Cambridge,

Massachusetts: Ballinger, 1985). Ver também Langbein, “Twentieth-Century

Revolution”, p. 732.

197 O orçamento de Yale para o ano fiscal de 2018 foi de 3,765 bilhões de dólares. Ver

Gabinete do Reitor da Universidade de Yale, “Data at a Glance”. Disponível em:

<<https://provost.yale.edu/budget/data-glance>>. O investimento total dos Estados Unidos em educação em 1840 foi de 9,2 milhões de dólares (aproximadamente 250

milhões em dólares de 2015). Ver Albert Fishlow, “Levels of Nineteenth-Century

American Investment in Education”, *Journal of Economic History* 26 (1966), pp. 418,

420. Ver também Langbein, “Twentieth-Century Revolution”, p. 730.

198 Ver Grace Kena et al., *The Condition of Education 2016*, Departamento da

Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas da Educação (maio

2016),

p.

141,

Figura

3.

Disponível

em:

<<https://nces.ed.gov/pubs2016/2016144.pdf>>. “Direct expenditures on education as a percent of gross domestic product (GDP) for

Organization for Economic

Cooperation and Development (OECD) countries with the highest percentages, by

level

of

education:

2012”,

p.

141.

Disponível

em:

<<https://nces.ed.gov/pubs2016/2016144.pdf>>.

199 Os gastos (em dólares corrigidos para 2009-2010) eram de 461 bilhões em 2010,

comparados aos 120,7 bilhões em 1970, o que dá um crescimento de 3,8 vezes em

quarenta anos. O número de matrículas em 1970 era de 8,581 milhões, comparado

ao de 20.583, um crescimento de 2,4 vezes. U.S. Census Bureau, “Section 4:

Education”, Sumário Estatístico dos Estados Unidos n. 131, 2012. Disponível em:

<www.census.gov/library/publications/2011/compendia/statab/131ed/education.html

(ver Arquivos 219, “School Enrollment”; e 220, “School Expenditure by Type of

Control and Level of Instruction in Constant (2008–2009) Dollars”). (Note-se que o

valor em dólares corrigidos que aparece no nome do arquivo e o que está no próprio

arquivo são diferentes.) Da mesma forma, o Centro Nacional de Estatísticas da

Educação informa que o total de matrículas em cursos pós-ensino médio foi de

20,453 milhões, em 2007, e 8,005 milhões, em 1969, uma proporção de 2,56. Ver

Digest of Education Statistics 2017, Departamento de Educação dos Estados Unidos,

Centro Nacional de Estatísticas da Educação (2017), Quadro 105.30. Disponível em:

https://nces.ed.gov/programs/digest/d17/tables/dt17_105.30.asp > .

$200 \div 3,8 \div 2,4 = 1,58$.

201 Em média, a queda no número de matrículas nas universidades da Ivy League passou

de 12.230, em 2001, para 13.702, em 2015, uma diferença de 12,04%, enquanto os

gastos aumentaram em média de 944.755.880 de dólares para 1.904.823.037 de

dólares (importâncias corrigidas para dólares de 2015), um crescimento de 101,62%.

Ver Departamento de Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas

da

Educação,

“Use

the

Data”.

Disponível

em:

< <https://nces.ed.gov/ipeds/Home/UseTheData> > . Para o cálculo dos valores reais, usou-se o deflator BLS [Secretaria de Estatísticas Trabalhistas] CPI [Índice de Preços

ao Consumidor] GDP [Produto Interno Bruto, o PIB]. “O calculador da inflação

CPI usa o Índice de Preços ao Consumidor para Todos os Consumidores Urbanos

(CPIU, na sigla em inglês), média das cidades norte-americanas para todos os artigos,

sem reajustes sazonais. Esses dados representam mudanças de preços para todos os

bens e serviços comprados para consumo de domicílios urbanos.” “CPI Inflation

Calculator”. Disponível em: < <https://data.bls.gov/cgi-bin/cpicalc.pl/> > .

202 Hoxby, “Changing Selectivity”, Figura 2. Hoxby obtém números comparáveis ao

longo do tempo classificando as escolas segundo sua seletividade em 1962. Já que a

identidade das escolas mais seletivas, em particular, não mudou nos últimos

cinquenta anos, essa técnica revela a variação das influências da seletividade e não

apenas os gastos por escolas escolhidas aleatoriamente. Ver também Highlights de

Rewarding Strivers, Richard Kahlenberg (org.) (Nova York e Washington, D.C.:

Century Foundation Press, 2010). p. 4. Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado

como Highlights de Rewarding Strivers.

A diferença nos gastos por aluno entre as faculdades mais disputadas e as demais

deve-se até certo ponto à exigência de condições de vida cada vez mais luxuosas por

parte dos alunos ricos. Um ex-diretor da Macalester College — uma faculdade de

artes liberais competitiva e de elite — observa, que para ter sucesso como diretor de

uma faculdade, “você precisa recrutar alunos abastados, e uma das maneiras de

recrutar alunos abastados é ter símbolos de excelência, como um campus moderno e

instalações esportivas modernas [...]. É uma demonstração visível de que você não está

prestes a quebrar [...]. Há poucos anos começamos a investir em instalações esportivas

porque estávamos ouvindo dos pais que as instalações não eram tão boas quanto as que

os filhos tinham no ensino médio e nas empresas”. Dylan Matthews, “The Tuition Is

Too Damn High, Part VIII: Is This All Rich Kids’ Fault?”, The Washington Post, 4

set.

2013.

Disponível

em:

< [www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2013/09/04/the-tuition-is-too-damn-](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2013/09/04/the-tuition-is-too-damn-high-part-viii-is-this-all-rich-kids-fault/)

[high-part-viii-is-this-all-rich-kids-fault/](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2013/09/04/the-tuition-is-too-damn-high-part-viii-is-this-all-rich-kids-fault/) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

Note-se que, a esse respeito, os “gastos complementares” responderam por 41,2%

do aumento total de custos nas universidades públicas voltadas para pesquisa entre

2000 e 2010. Matthews, “The Tuition Is Too Damn High, Part VIII”. Para mais

informação sobre gastos por aluno e receitas nas faculdades, buscar o Delta Cost

Project. Disponível em: < www.deltacostproject.org/ > . Para uma lista de fontes de dados sobre faculdades, ver também Stacy Berg Dale e Alan B. Kreuger, “Estimating

the Payoff to Attending a More Selective College: An Estimation of Selection on

Observables and Unobservables”, NBER, Working Paper n. 7322 (ago. 1999).

203 Em 1966, por exemplo, as faculdades mais seletivas gastavam cerca de 18 mil dólares

anuais por aluno, enquanto as menos seletivas gastavam cerca de 4 mil. Ver Hoxby,

“Changing Selectivity”, Figura 2. A diferença nos gastos, em outras palavras,

multiplicou-se por cinco nos últimos cinquenta anos, de aproximadamente 14 mil

dólares para aproximadamente 80 mil dólares por ano/por aluno. Note-se que esses

números estão expressos em dólares corrigidos para 2007.

Outras análises, com foco mais estreito quanto a horizonte temporal, confirmam

essa tendência básica. Segundo a série “The Tuition Is Too Damn High”, do The

Washington Post, as universidades privadas de pesquisa gastaram, em 2010, 12.435

dólares a mais por aluno do que em 2000, enquanto as universidades públicas de

pesquisa aumentaram seus gastos em apenas 3.917 dólares por aluno. Dylan

Matthews, “Introducing ‘The Tuition Is Too Damn High’”, The Washington Post, 26

ago.

2013.

Disponível

em:

< [www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2013/08/26/introducing-the-tuition-](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2013/08/26/introducing-the-tuition-is-too-damn-high/?utm_erm=.98a625a37dc1)

[is-too-damn-high/?utm_erm=.98a625a37dc1](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2013/08/26/introducing-the-tuition-is-too-damn-high/?utm_erm=.98a625a37dc1) >. Acesso em: 18 nov. 2018. Outra pesquisa informa que, entre 1999 e 2009, os gastos com recursos educativos

permaneceram achatados nas faculdades comunitárias, aumentaram cerca de 1.500

dólares nas universidades públicas de pesquisa e aproximadamente 10 mil dólares nas

universidades privadas de pesquisa. Ver David Leonhardt, “Though Enrolling More

Poor Students, 2Year Colleges Get Less of the Federal Pie”, The New York Times, 22

mai. 2013. Ver também Josh Freedman, “Why American Colleges Are Becoming a

Force for Inequality”, The Atlantic, 16 maio 2013. Disponível em:

< [www.theatlantic.com/business/archive/2013/05/why-american-colleges-are-](http://www.theatlantic.com/business/archive/2013/05/why-american-colleges-are-becoming-a-force-for-inequality/275923/)

[becoming-a-force-for-inequality/275923/](http://www.theatlantic.com/business/archive/2013/05/why-american-colleges-are-becoming-a-force-for-inequality/275923/) >. Acesso em: out. 2018.

204 A ascensão das altas rendas torna natural que os pais ricos deem a

seus filhos em

idade de cursar a faculdade um apoio financeiro maior que pais pobres, como de fato

ocorre: pais do quartil superior na distribuição de renda têm 205% mais

probabilidade de bancar as anuidades do que pais do quartil inferior, e pais que

cursaram faculdade têm 277% mais chance disso do que pais sem curso superior. As

quantias são elevadas, com uma diferença de mais de 16 mil dólares anuais entre os

quartis superior e inferior. Patrick Wightman, Robert Schoeni e Keith Robinson,

“Familial Financial Assistance to Young Adults”, National Poverty Center, Working

Paper Series 1210 (mai. 2012). A diferença em 2005 era de 13.336 dólares corrigidos

pelo CPI para o valor em 2015.

205 Ver Highlights, Rewarding Strivers, p. 4.

206 Ver Hoxby, “Changing Selectivity”, Figura 3.

Essa mudança também pode ser detectada de outra maneira. Ao todo, o custo

efetivo da faculdade varia cada vez menos em relação à renda da família que paga por

ela. Em faculdades particulares, a mudança de custo para estudantes ricos e pobres

tem sido acentuada. Enquanto os estudantes pobres em faculdades privadas pagavam

49,5% dos que os ricos pagavam em 1999-2000, em 2011-2012 pagavam 55,4%. Ao

longo desses doze anos, o custo líquido da faculdade subiu 32% para os alunos pobres,

mas apenas 17,5% para os ricos. Ver College Board, “Net Price by Income over Time:

Private

Sector”

(revisto

em

dez.

2013).

Disponível

em:

<[https://trends.collegeboard.org/college-pricing/figures-tables/net-prices-income-](https://trends.collegeboard.org/college-pricing/figures-tables/net-prices-income-over-time-private-sector)

[over-time-private-sector](https://trends.collegeboard.org/college-pricing/figures-tables/net-prices-income-over-time-private-sector) > . Observe-se que as faculdades públicas apresentaram uma mudança inversa: em 2007-2008, os alunos pobres pagavam pela anuidade 55,7% do

que pagavam os ricos; em 1992-1993, pagavam 67,1%.

207 Phyllis Vine, “The Social Function of Eighteenth-Century Higher Education”,

History of Education Quarterly 16, n. 4 (1976), p. 417. Como Vine descreve, “aos

poucos, os educadores atribuíram às cerimônias de formatura um significado

simbólico que mostrava aos estudantes e à comunidade que eles agora estavam

‘entrando para a vida’. Além de representar um importante rito de passagem para um

grupo seleto de jovens, as cerimônias de formatura denotavam, como

disse Samuel

Johnson a alunos do King's College, que eles passariam a 'ser chamados para

interpretar um papel mais importante na vida”.

208 A primeira escola de direito dos Estados Unidos foi fundada como academia

particular independente em Litchfield, Connecticut, em 1784. Ver “Litchfield Law

School History”, Litchfield Historical Society (2010). A primeira escola de direito de

nível universitário, reivindicada tanto por Harvard quanto pela William & Mary, só

seria fundada na virada do século XIX para o XX. Ver Henry D. Gabriel, “America's

Oldest Law School”, Journal of Legal Education 39, n. 2 (1989), pp. 269-74. A

primeira escola de medicina dos Estados Unidos, na Universidade da Pensilvânia, foi

fundada em 1765. E a primeira escola de administração, a Wharton (também na

Universidade da Pensilvânia), foi fundada em 1881. Ver “About Wharton”, The

Wharton School. Disponível em: <[www.wharton.upenn.edu/about/wharton-](http://www.wharton.upenn.edu/about/wharton-history.cfm)

[history.cfm](http://www.wharton.upenn.edu/about/wharton-history.cfm)> .

209 A mudança para o modelo de pós-graduação especializada para a educação

profissional foi até certo ponto motivada pelo desejo de manter imigrantes e

membros das classes inferiores fora das profissões liberais, aumentando o custo (em

tempo e em dinheiro) para obter uma especialização, de modo que só estudantes de

elite pudessem pagar por ela. O modelo da especialização como pós-graduação

concentra essa qualificação na elite não por acaso, mas até certo ponto

deliberadamente. Daniel Markovits, *A Modern Legal Ethics: Adversary Advocacy in a*

Democratic Age (Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press, 2011).

210 Anthony J. Mayo, Nitin Nohria e Laura G. Singleton, *Paths to Power: How Insiders*

and Outsiders Shaped American Business Leadership (Boston: Harvard Business

Review Press, 2007), p. x. Doravante citado como Mayo, Nohria e Singleton, *Paths to*

Power.

211 Para mais informação sobre treinamento no ambiente de trabalho em meados do

século, ver John W. Kendrick, *The Formation and Stocks of Total Capital* (Nova

York: Columbia University for NBER, 1976).

212 Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 70-3.

213 Ibid., p. 199.

214 Ibid., pp. 65-6, citando William H. Whyte, *The Organization Man* (Nova York:

Simon & Schuster, 1956).

215 Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 70-3.

216 Ibid., p. 199.

217 Ibid., pp. 200-1.

218 Idem. Isso indica que a transferência do treinamento do ambiente de trabalho para a

escola se aplica aos trabalhadores de elite e de fora dela. Outros indícios confirmam

essa conclusão. Um quartil inteiro dos alunos de faculdades comunitárias já tem

diploma de curso superior e está de volta à escola para adquirir uma qualificação

específica para o trabalho que seus empregadores já não oferecem. E o investimento

de capital em escolas técnicas privadas, que também substituem o treinamento que no

passado era proporcionado pelos empregadores no ambiente de trabalho, mais que

triplicou durante a década de 1990.

219 Anthony P. Carnevale, Stephen J. Rose e Ban Cheah, *The College Payoff: Education,*

Occupations, Lifetime Earnings, Centro de Educação e Força de Trabalho da

Universidade de Georgetown (2011), p. 2. Doravante citado como Carnevale, Rose e

Cheah, *The College Payoff*.

220 Reich, *Supercapitalism*, p. 38, citando o livro da revista *Fortune* intitulado *The*

Executive Life (Garden City, Nova York: Doubleday, 1956), p. 30.

221 Carnevale, Rose e Cheah, *The College Payoff*, p. 2.

222 Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 26.

223 Ver Conselho Americano de Especialidades Médicas, *ABMS Guide to Medical*

Specialties, 2018.

224 U.S. Census Bureau, “Section 4: Education”, Sumário Estatístico dos Estados Unidos

n.

131,

2012.

Disponível

em:

[< www.census.gov/library/publications/2011/compendia/statab/131ed/education.html](http://www.census.gov/library/publications/2011/compendia/statab/131ed/education.html)

(ver arquivo 304, “First Professional Degrees Earned in Selected Professions”).

225 U.S. Census Bureau, “Section 4: Education”, Sumário Estatístico dos Estados Unidos

n.

131,

2012.

Disponível

em:

[< www.census.gov/library/publications/2011/compendia/statab/131ed/education.html](http://www.census.gov/library/publications/2011/compendia/statab/131ed/education.html)

(ver arquivo 304, “First Professional Degrees Earned in Selected Professions”). Ver

também Jonathan P. O’Brien et al., “Does Business School Research Add Economic

Value for Students?”, Academy of Management Learning and Education 9, n. 4

(2010), pp. 638-51, 638. Sobre o aumento generalizado da formação escolar em

administração como imagem do declínio do treinamento no ambiente de trabalho,

ver P. Friga, R. Bettis e R. Sullivan, “Changes in Graduate Management Education

and New Business School Strategies for 21st Century”, Academy of Management

Learning and Education 2 (2003), pp. 233-49; e F. P. Morgeson e J. D. Nahrgang,

“Same as It Ever Was: Recognizing Stability in the Business Week Rankings”,

Academy of Management Learning and Education 7 (2008), pp. 26-41.

226 Ver F. W. Tausig e C. S. Joslyn, American Business Leaders (Oxford: Macmillan,

1932).

227 Mayo, Nohria e Singleton, Paths to Power, p. x.

228 Ver M. Useem e J. Karabel, “Pathways to Top Corporate Management”, American

Sociological Review 51 (1986), pp. 184-200.

229 Em 2015, os gastos da Escola de Administração de Harvard chegaram a 660 milhões

de dólares, e como havia 1.865 alunos matriculados, o gasto por aluno foi de cerca de

354 mil dólares. Escola de Administração de Harvard, FY15 Financial Report

(2015),

p.

3.

Disponível

em:

< [www.hbs.edu/about/financialreport/2015/Documents/HBS-](http://www.hbs.edu/about/financialreport/2015/Documents/HBS-Financial-)

[2015.pdf](#)> .

230 Essa qualificação oferecida pelo empregador, da forma como persiste na economia

norte-americana, está tendendo cada vez mais a favorecer trabalhadores de elite. Em

1983, pessoas com curso universitário tinham três vezes mais probabilidade de

receber treinamento no ambiente de trabalho do que trabalhadores com ensino

médio. Em 1991, os trabalhadores mais instruídos tinham cerca de quatro vezes mais

essa probabilidade. Daron Acemoglu, “Changes in Unemployment and Wage

Inequality: An Alternative Theory and Some Evidence”, American Economic Review

89,

n.

5

(dez.

1999),

pp.

1259-78,

1275.

Disponível

em:

< <https://doi.org/10.3386/w6658> > (citando os suplementos de 1983

e 1991 da

Current Population Survey, que informa a parcela de trabalhadores que receberam

algum tipo de “treinamento para aperfeiçoar sua qualificação no emprego atual”).

Doravante citado como Acemoglu, “Changes in Unemployment and Wage

Inequality”.

231 A pontuação média no Medical College Admission Test (MCAT) em Stanford é

de 519 pontos. Ver Farran Powell, “10 Medical Schools with the Highest MCATS

Scores”, U.S. News & World Report, 23 mar. 2018. Associação das Faculdades

Americanas de Medicina, Classificação dos Percentis para o Exame MCAT.

Disponível em: <[https://students-residents.aamc.org/advisors/article/percentile-](https://students-residents.aamc.org/advisors/article/percentile-ranks-for-the-mcat-exam/)

[ranks-for-the-mcat-exam/](https://students-residents.aamc.org/advisors/article/percentile-ranks-for-the-mcat-exam/)>.

232 Ver Helen Diagama e Alda Yuan, 2016 Class/Action Report: A Triennial Report on

Socioeconomic Class as Experienced by Students at Yale Law School (2017), p. 10.

233 Para a Escola de Direito de Yale, ver “Cost of Attendance”, Escola de Direito de Yale.

Disponível

em:

<[https://law.yale.edu/admissions/cost-financial-aid/cost-](https://law.yale.edu/admissions/cost-financial-aid/cost-attendance)

[attendance](https://law.yale.edu/admissions/cost-financial-aid/cost-attendance)>. Para a Escola de Administração de Harvard, ver “Annual Cost of

Attendance”, Escola de Administração de Harvard. Disponível em:

[< www.hbs.edu/mba/financial-aid/Pages/cost-summary.aspx > .](http://www.hbs.edu/mba/financial-aid/Pages/cost-summary.aspx) Para as escolas de administração em geral, ver “2014 Ranking of the Top MBA Programs & Best

Business Schools”, MBAPrograms.org (2014). De modo mais geral, a anuidade de

uma escola de direito, descontados subsídios internos, bolsas e outros, chega em média

a 32 mil dólares nas escolas privadas. Nas escolas públicas, chega a 28 mil dólares para

alunos de outro estado e a 15 mil para estudantes do próprio estado. Esses números

indicam um desconto de 20% a 30% nas tarifas brutas. Ver Michael Simkovic e

Frank McIntyre, “The Economic Value of a Law Degree”, Journal of Legal Studies 43,

n. 2 (jun. 2014), pp. 249-89, 281n.43. Outra referência a números específicos quanto

a anuidades das escolas de direito (em 2013) aparece em “Law School Costs”, Law

School

Transparency,

disponível

em:

[< www.lawschooltransparency.com/reform/projects/Tuition-Tracker/ > ;](http://www.lawschooltransparency.com/reform/projects/Tuition-Tracker/)

“Cost

Calculator: Estimate the Cost of Law School”, pró-reitor de admissões, disponível em:

[< www.admissionsdean.com/paying_for_law_school/law-school-cost-](http://www.admissionsdean.com/paying_for_law_school/law-school-cost-)

[calculator](#) > .

234 Para a Escola de Direito de Yale, ver “Cost of Attendance”, Escola de Direito de Yale.

Disponível

em:

[< https://law.yale.edu/admissions/cost-financial-aid/cost-](https://law.yale.edu/admissions/cost-financial-aid/cost-attendance)

[attendance](#) > . Para a Escola de Administração de Harvard, ver “Annual Cost of

Attendance”, Escola de Administração de Harvard. Disponível em:

[< www.hbs.edu/mba/financial-aid/Pages/cost-summary.aspx > .](http://www.hbs.edu/mba/financial-aid/Pages/cost-summary.aspx)

235 Ver Jodi Kantor, “Class Is Seen Dividing Harvard Business School”, The New York

Times,

9

set.

2013.

Disponível

em:

[< www.nytimes.com/2013/09/10/education/harvard-business-](http://www.nytimes.com/2013/09/10/education/harvard-business-students-see-class-as-)

[divisive-an-issue-as-gender.html](#) > . Acesso em: 18 nov. 2018.
Doravante citado como

Kantor, “Class Is Seen Dividing Harvard Business School”.

236 Em sua grande maioria, os alunos dos cursos de especialização de elite têm também

graduação de elite (até porque os cursos de especialização selecionam com base nesse

critério) e, portanto, têm as oportunidades de emprego

proporcionadas por sua

credencial. Ao voltar a estudar, eles abrem mão de renda imediata. Esse custo

indireto não deve ser tratado como investimento no capital humano do estudante de

especialização (o que implicaria uma dupla contagem). No entanto, contribui para a

concentração do capital humano nos ricos, fazendo os cursos de especialização

selecionarem os estudantes de famílias endinheiradas o bastante para bancar o

adiamento do início da vida profissional remunerada exigido pela especialização.

237 A administração dos cursos de pós-graduação e especialização, da mesma forma que

a administração das faculdades, anuncia que grande número de alunos é candidato a

receber ajuda financeira “baseada na necessidade”: 50% na Escola de Administração

de Harvard, por exemplo, e 73% na Escola de Direito de Yale. Ver “Financial Aid:

MBAid Journey: Fast Facts”, Escola de Administração de Harvard, disponível em:

<www.hbs.edu/mba/financial-aid/Pages/fast-facts.aspx>; “Cost & Financial Aid”,

Escola de Direito de Yale, disponível em: <[https://law.yale.edu/admissions/cost-](https://law.yale.edu/admissions/cost-financial-aid)

[financial-aid](https://law.yale.edu/admissions/cost-financial-aid)>. Mas assim como acontece com os estudantes da graduação, nesse caso

também a ajuda financeira “baseada na necessidade” se transforma em ajuda

financeira baseada no mérito, devido à competitividade do processo de seleção,

voltado para o favorecimento de alunos ricos por causa da correlação entre a

instrução familiar e o aproveitamento acadêmico. E a ajuda generalizada, longe de

promover igualdade econômica, constitui um subsídio volumoso em favor dos que já

são ricos e instruídos.

238 Kantor, “Class Is Seen Dividing Harvard Business School”.

239 Ver Sackett et al., *Class/Action: A Report on Socioeconomic Class as Experienced by*

Students at Yale Law School (mar. 2013). Doravante citado como Sackett et al.,

Class/Action. Além disso, a pesquisa da Escola de Direito de Yale leva em conta a

educação e a renda dos pais (o que empresta credibilidade aos dados sobre a renda, já

que os filhos podem se enganar quanto à renda dos pais, mas certamente sabem que

diplomas eles têm): o aluno médio da Escola de Direito de Yale tem pelo menos um

dos pais com especialização ou Ph.D. (os 3% superiores na distribuição da educação),

e apenas 8% desses alunos têm ambos os pais sem diploma universitário. Ver Sackett

et al., *Class/Action*. A tendência para a riqueza deve ter diminuído um pouco em

turmas posteriores, com parcelas mais ou menos equivalentes de alunos vindos do 1%

superior e da metade inferior.

240 Ademais, há uma boa razão para se acreditar que, como ocorre com as faculdades, os

cursos de especialização mais elitistas são os mais voltados para a riqueza. Por

exemplo, o Serviço de Candidatura às Escolas de Medicina e Odontologia do Texas

processa todas as candidaturas às escolas de medicina financiadas pelo Estado e coleta

dados demográficos sobre as candidaturas e alunos aceitos. Uma pesquisa sobre

candidaturas e matrículas nas escolas de medicina do Texas em 2005 e 2006 concluiu

que as escolas mais seletivas recebiam uma parcela bem maior de candidatos e

matriculavam uma parcela bem maior de estudantes de elite pertencentes a quatro

categorias socioeconômicas do que a escola menos seletiva. Ver Michael Kennedy,

“Medical School Admissions Across Socioeconomic Groups: An Analysis Across

Race Neutral and Race Sensitive Admissions Cycles” (tese de doutorado inédita).

241 Linda F. Wightman, Legal Education at the Close of the Twentieth Century:

Descriptions and Analyses of Students, Financing, and Professional Expectations and

Attitudes (Newtown, Pensilvânia: Law School Admission Council, 1995), p. 30,

Quadro 15.

242 Langbein, “Twentieth-Century Revolution”.

243 O consumo aqui é medido e classificado em categorias pela

Consumer Expenditure

Survey. Ver Aguiar e Bils, “Has Consumption Inequality Mirrored Income

Inequality?”, p. 2753. Os gastos com educação mostraram, ao longo de três décadas,

uma elasticidade de renda que ficou entre as três maiores das vinte categorias de

gastos analisadas por Aguiar e Bils. Em 2008-2010, os gastos com educação tornaram-

se a categoria de maior elasticidade de renda.

244 Ver Gordon C. Winston e Catharine B. Hill, “Access to the Most Selective Private

Colleges by High-Ability, Low-Income Students: Are They Out There?”, Williams

Project on the Economics of Higher Education, Discussion Paper n. 69 (2005).

Disponível em: < <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED499443.pdf> > . Ver também Lisa R. Pruitt, “The False Choice Between Race and Class and Other Affirmative Action

Myths”, Buffalo Law Review 63 (2015), p. 1030; Thomas J. Espenshade e

Alexandria Walton Radford, No Longer Separate, Not Yet Equal: Race and Class in

Elite College Admission and Campus Life (Princeton, Nova Jersey: Princeton

University Press, 2009), pp. 97-8. Esses autores observam que um filho de pais

pertencentes à elite profissional tem muito mais probabilidade de ser admitido por

uma faculdade privada seletiva do que um estudante branco menos privilegiado com

qualificações semelhantes. Essa afirmação, no entanto, não é incompatível com a ideia

principal desta discussão — ou seja, de que a inclinação para a riqueza dentro dos

corpos discentes de elite é causada de forma predominante pelo mérito,

simplesmente porque existem poucos filhos de pais pobres com alto rendimento a

quem a afirmação se aplique.

245 A ascensão das escolas fundamentais e secundárias de elite explica os padrões

aparentemente contraditórios referentes ao alto rendimento escolar e admissões à

faculdade considerados juntos e ao mesmo tempo: “Embora os alunos de baixa renda

tenham mostrado firmes progressos nos indicadores que levam à admissão por escolas

altamente seletivas [...] os alunos de alta renda fizeram progressos ainda maiores

nesses mesmos indicadores. Assim, a matrícula em faculdades seletivas tornou-se uma

corrida de cavalos na qual os alunos mais ricos sempre ficam à frente do pelotão. Por

causa disso, os alunos de baixa renda não conseguiram um progresso significativo na

conquista de vagas na faculdade, apesar da substancial melhora no aproveitamento. ”

Bastedo e Jaquette, “Running in Place”, p. 319.

246 Isso pode ser inferido diretamente dos resultados no SAT: em 2013, a pontuação

situada no 95o percentil dentre os oriundos de domicílios com renda

inferior a 20 mil

dólares anuais e os oriundos de domicílios com renda entre 20 mil e 40 mil dólares

ficou bem abaixo da pontuação do 25o percentil da turma que ingressou em Yale

naquele ano. A pontuação dos oriundos desses dois grupos de domicílios no 99,7o

percentil (com exceção de matemática) mal chegou às médias de Yale. Ao mesmo

tempo, houve muitos egressos ricos com alto desempenho. Entre os alunos do ensino

médio provenientes de domicílios de renda superior a 200 mil dólares anuais, as

pontuações do 95o percentil ficaram acima da média de Yale e as do 99,7o percentil

gabaritaram em todas as seções do teste. Todas essas afirmações foram inferidas a

partir de dados do College Board sobre renda e pontuação, em College Board, “2013

College-Bound Seniors: Total Group Profile Report”. Disponível em:

<<http://media.collegeboard.com/digitalServices/pdf/research/2013/TotalGroup->

[2013.pdf](#)>. Patamares um pouco menos exigentes e uma concepção mais aberta de aproveitamento no ensino médio repetem o padrão. Por exemplo, apenas 17% dos

alunos com pontuação no SAT ou no ACT situada no 90o percentil ou acima e

médias A ou melhores no ensino médio vieram de famílias do quintil inferior da

distribuição de renda. Ver Hoxby e Avery, “The Missing ‘One-Offs’”.

247 O aluno, Kashawn Campbell, frequentou uma escola secundária

em que uma

redação “longa” significava uma página e onde apenas 13% dos alunos eram

proficientes em inglês e menos de 1% era proficiente em matemática. As consecutivas

notas A de Campbell no ensino médio não lhe bastaram para ter sucesso na

faculdade, e durante seu primeiro ano em Berkeley ele teve enormes dificuldades

para conseguir uma média GPA acima de 2.0. Ver Kurt Streeter, “South L.A.

Student Finds a Different World at Cal”, Los Angeles Times, 16 ago. 2013.

248 Essas conclusões se seguem a um estudo histórico minucioso e abrangente em que se

combinaram numerosas bases de dados sobre alunos do ensino médio, de modo a

obter uma amostra nacionalmente representativa que se estende ao longo de três

décadas (incluindo egressos do ensino médio em 1972, 1982, 1992 e 2004). Esses

dados foram usados para investigar as relações entre renda domiciliar, aproveitamento escolar no ensino médio e ingresso na faculdade. Ver Bastedo e

Jaquette, “Running in Place”, pp. 318-39.

249 Ver “2013 College-Bound Seniors: Total Group Profile Report”, College Board.

Disponível

em:

<<http://media.collegeboard.com/digitalServices/pdf/research/2013/>

TotalGroup-

2013.pdf> .

250 Essa proporção foi calculada com base nos relatórios das próprias faculdades sobre a

pontuação no SAT para o 25o percentil de seus alunos, juntamente como o número

de estudantes que elas admitem.

251 Essa proporção foi calculada reunindo-se os dados sobre a pontuação que aparecem

no Current Volume Summaries do Conselho de Admissões às Escolas de Direito, que

informa a cada ano o número de candidatos às escolas de direito cuja pontuação se

enquadra no 99o percentil, além dos relatórios das cinco melhores escolas de direito

sobre suas matrículas e sobre a pontuação no LSAT nos percentis 25o, 50o e 75o de

seu corpo discente. Previsivelmente, os números exatos variam de ano para ano. O

Current Volume Summaries pode ser acessado em < [www.lsac.org/data-research/data?](http://www.lsac.org/data-research/data?search=&page=1)

[search=&page=1](http://www.lsac.org/data-research/data?search=&page=1) > . Os dados sobre as turmas das escolas de direito podem ser

acessados em < [https://law.yale.edu/admissions/profiles-statistics/entering-class-](https://law.yale.edu/admissions/profiles-statistics/entering-class-profile)

[profile](https://law.yale.edu/admissions/profiles-statistics/entering-class-profile) > ;

< <https://law.stanford.edu/aba-required-disclosures/> > ;

< www.law.columbia.edu/admissions/jd/experience/class-profile > .

252 Os Estados Unidos são um país excepcional nisso também. A diferença na

qualificação de filhos com pelo menos um dos genitores com formação universitária e

os filhos de dois genitores que não concluíram o ensino médio é 50% maior nos

Estados Unidos do que a média da OCDE e pelo menos tão grande quanto a de

qualquer outro país da OCDE. Ver OCDE, OECD Skills Outlook 2013, p. 113,

Figura 3.6 (L), “Differences in literary proficiency, by socio-economic background”.

253 Para uma conclusão semelhante, ver Reeves, *Dream Hoarders*, p. 87. Reeves cita Sigal

Alon, “The Evolution of Class Inequality in Higher Education: Competition,

Exclusion, and Adaptation”, *American Sociological Review* 74, n. 5 (2009), pp. 731-

55.

254 A versão norte-americana deste adágio — from shirtsleeves to shirtsleeves in three

generations — costuma ser atribuída a Andrew Carnegie, industrial e filantropo do

fim do século XIX e início do seguinte. Mas o adágio existe em diferentes versões em

outras partes do mundo. Os chineses têm um antigo provérbio que diz “de arrozal em

arrozal em três gerações”, e a versão britânica diz “de tamanco em tamanco em três

gerações”. Arianna Degan e Emmanuel Thibault, “Dynastic Accumulation of

Wealth”, *Mathematical Social Sciences* 81 (mai. 2016), p. 66.

255 A analogia atinge as doutrinas jurídicas que sustentam os dois regimes. As dinastias

aristocráticas eram apoiadas por instituições jurídicas como o domínio limitado sobre

propriedade. A terra restrita — transmitida por escritura ou acordo para quem a

arrendar por vínculo — não poderia ser vendida, dividida, hipotecada ou alienada de

qualquer outra forma pela geração que a possuía. Em vez disso, era transmitida

integralmente e desobstruída de geração a geração, o que evitava a dilapidação da

herança de uma família aristocrática e garantia que a terra passasse perpetuamente de

uma geração à seguinte.

Analogamente, as dinastias meritocráticas são apoiadas por normas legais que

restringem o direito de uma pessoa a alienar seu capital humano, vendendo a si

mesmo como escravo ou mesmo assinar contratos de trabalho muito longos. Isso evita

que a pessoa dilapide sua herança meritocrática e aumenta as probabilidades de que o

capital humano passe de geração a geração.

256 Uma visão mais ampla generaliza essa ideia. Quando a meritocracia reformula a

família tornando-a lugar de produção, restabelece uma ordem pré-industrial em que

as famílias comuns eram lugar de trabalho e as famílias aristocráticas produziam

linhagem. O período que vai da Revolução Industrial a meados do século XX é

diferente por não concentrar a produção na família. Essa é mais uma maneira pela

qual a meritocracia retorna a estruturas econômicas e sociais aristocráticas. Devo essa

formulação a Sarah Bilston.

257 Essas conclusões devem muito a uma conversa com Joseph Fishkin, autor de

Bottlenecks: A New Theory of Equal Opportunity (Nova York: Oxford University

Press, 2016).

258 Ver Pat Barnes, “ExPresident of Yale Kingman Brewster Dies”, The Washington Post,

9

nov.

1988.

Disponível

em:

< [www.washingtonpost.com/archive/local/1988/11/09/expresidentofyale-kingman-](http://www.washingtonpost.com/archive/local/1988/11/09/expresidentofyale-kingman-brewster-dies/9edcd521-a603-4f98-b264-88c83568e4fa/?utm_term=.11f6fa327fd4)

[brewster-dies/9edcd521-a603-4f98-b264-88c83568e4fa/?utm_term=.11f6](http://www.washingtonpost.com/archive/local/1988/11/09/expresidentofyale-kingman-brewster-dies/9edcd521-a603-4f98-b264-88c83568e4fa/?utm_term=.11f6fa327fd4)

[fa327fd4](http://www.washingtonpost.com/archive/local/1988/11/09/expresidentofyale-kingman-brewster-dies/9edcd521-a603-4f98-b264-88c83568e4fa/?utm_term=.11f6fa327fd4) > . Acesso em: 24 out. 2018.

259 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

260 Sharon Otterman, “Diversity Debate Convulses Elite High School”, The New York

Times,

4

ago.

2010.

Disponível

em:

< www.nytimes.com/2010/08/05/nyregion/05hunter.html > . Acesso em: 20 out.

2018. Doravante citado como Otterman, “Diversity Debate”.

261 Em 2014, 2.268 alunos candidataram-se a 225 vagas. Derrell Bradford, In Defense of

New York City's Selective High Schools, Relatório, Thomas B. Fordham Institute, 2

fev. 2015. Disponível em: <[https://edexcellence.net/articles/in-defense-of-new-](https://edexcellence.net/articles/in-defense-of-new-york-city-selective-high-schools)

[york-city-selective-high-schools](https://edexcellence.net/articles/in-defense-of-new-york-city-selective-high-schools)> . Acesso em: 20 out. 2018.

262 Christopher Hayes, Twilight of the Elites, p. 39.

263 Hayes, Twilight of the Elites, p. 40. O patamar de 45 mil dólares é para uma família

de quatro pessoas. Ver Paula Tyner-Doyle, “2018-2019 Free and Reduced Price

Income Eligibility and Policy Information”, p. 34, memorando do Departamento

Estadual de Educação, Albany, Nova York, jun. 2018. Disponível em:

<www.cn.nysed.gov/common/cn/files/2018policybooklet.pdf> . Acesso em: 24 out.

2018.

264 “Em 1995, a turma iniciante do oitavo ano tinha 12% de negros e 6% de latinos,

segundo dados estaduais. A turma do ano passado tinha 3% de negros e 1% de

latinos.” Otterman, “Diversity Debate”.

265 Otterman, “Diversity Debate”.

266 Jenny Anderson, “At Elite Schools, Easing Up a Bit on Homework”, The New York

Times,

23

out.

2011.Disponível

em:

www.nytimes.com/2011/10/24/education/24homework.html > .

Acesso em: 20

out. 2018. A discussão sobre a Hunter High em especial aparece numa errata postada

no fim da matéria.

267 Em seu livro *Social Limits to Growth*, Fred Hirsch chama os bens que têm esse

caráter de bens posicionais. As pessoas atribuem bem-estar a partir dos bens

posicionais, não dos bens que elas possuem, mas do fato de possuírem mais ou menos

que outras pessoas, e disso decorre que um acréscimo no estoque de bens posicionais

de alguém, que aumente suas posses em relação às dos demais — ou que o situe mais

acima na classificação de bens possuídos —, corresponde à mesma elevação de seu

bem-estar, seja qual fosse o pouco ou muito desse bem que ele e os demais tivessem

antes do acréscimo. Seria lícito afirmar até mesmo que o verdadeiro bem, nesses casos,

seria a classificação ou a posição e que o bem nominal cuja posse é classificada não

passa de um insumo na produção de posição. As pessoas não se cansam dos bens

posicionais como dos demais. E a demanda de bens posicionais aumenta livremente

junto com o crescimento de renda. O termo bem posicional vem sendo usado

amplamente para cobrir fenômenos que se sobrepõem, e não de maneira restrita,

parcimoniosa ou técnica. A abordagem escolhida aqui para o termo está dentro do

uso convencional, ainda que não coincida — na verdade, provavelmente nem poderia

coincidir — com cada uso precedente. Fred Hirsch, *Social Limits to Growth*

(Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1976).

268 A diferença entre bens posicionais e bens comuns não se apresenta como binária,

mas como um continuum, com chocolate num extremo e educação no outro. Artigos

de luxo — que produzem bem-estar não diretamente por seu consumo, mas por

indicar riqueza e, portanto, status — ficam no meio desses extremos. Quando roupas,

relógios ou carros são desejados por serem caros, sua demanda permanece firme

apesar do aumento em sua extravagância e em seu custo, em vez de cair, como ocorre

no modelo comum de consumo. Fatores econômicos e sociais contingentes, e não a

lógica, determinam quais bens são posicionais. Um experimento engenhoso proposto

por Robert Frank ilustra essa afirmação. Quando as pessoas são questionadas se

prefeririam morar numa casa de 1,2 mil metros quadrados num mundo em que os

demais morassem em casas de 1,8 mil metros quadrados ou morar numa casa de

novecentos metros quadrados num mundo em que os demais morassem em casas de

seiscentos metros quadrados, elas escolhem o segundo mundo. Mas quando são

questionadas se gostariam de ter quatro semanas de férias por ano num mundo em

que os demais tivessem seis semanas, ou se prefeririam um mundo em que tivessem

duas semanas de férias e os outros apenas uma, elas escolhem o primeiro mundo. No

contexto do experimento, a casa é um bem posicional, mas as férias, não. Robert H.

Frank, “Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses”,

American Economic Review 95, n. 2 (mai. 2005), p. 137. Acesso em: 20 out. 2018,

doi:10.1257/00.

269 Simon Mundy, “South Korea’s Millionaire Tutors”, Financial Times, 16 jun. 2014.

Disponível em: < www.ft.com/content/c0b611fc-dab5-11e3-9a27-00144feabdc0 > .

Acesso em: 20 out. 2018.

270 Jessie Agatstein et al., Falling Through the Cracks: A Report on Mental Health at

Yale Law School, Yale Law School Mental Health Alliance, Escola de Direito de Yale

(2014), p. 14. Doravante citado como Agatstein et al., Falling Through the Cracks.

271 Agatstein et al., Falling Through the Cracks, p. 15.

272 Ezra Klein, “Ivy League’s Failure Is Wall Street’s Gain”, Bloomberg Opinion, 15 fev.

2012.

273 William Deresiewicz, “Don’t Send Your Kid to the Ivy League”, New Republic, 21

jul. 2014. Disponível em: <[https://newrepublic.com/article/118747/ivy-league-](https://newrepublic.com/article/118747/ivy-league-schools-are-overrated-send-your-kids-elsewhere)

[schools-are-overrated-send-your-kids-elsewhere](https://newrepublic.com/article/118747/ivy-league-schools-are-overrated-send-your-kids-elsewhere)> . Acesso em: 20 out. 2018.

274 William Deresiewicz, Excellent Sheep: The Miseducation of the American Elite and

the Way to a Meaningful Life (Nova York: Free Press, 2014).
Doravante citado como

Deresiewicz, Excellent Sheep.

275 Em conversa com o autor.

276 Deresiewicz, Excellent Sheep.

277 David Foster Wallace, Consider the Lobster and Other Essays (Nova York: Little, Brown, 2007).

278 Samuel Bowles e Herbert Gintis, Schooling in Capitalist America: Educational

Reform and the Contradictions of Economic Life (Nova York: Basic Books, 1976).

279 Ver números 14:18.

Capítulo 6: Empregos opacos e empregos brilhantes

1 Ho, Liquidated, pp. 59-60.

2 Ibid., p. 59.

3 Reich, Supercapitalism, p. 38.

4 Ibid., pp. 109-10.

5 Ver William H. Whyte, The Organization Man (Nova York: Simon &

Schuster,

1956).

6 Reich, Supercapitalism, pp. 109-10.

7 O termo é de Maarten Goos e Alan Manning, Lousy and Lovely Jobs: The Rising

Polarization of Work in Britain, London School of Economics, Center for Economic

Performance, Discussion Paper n. DP0604 (dez. 2003). Disponível em:

<http://eprints.lse.ac.uk/20002/1/Lousy_and_Lovely_Jobs_the_Rising_Polarization_of_Work_in_Britain.pdf

Depois publicado como Maarten Goos e Alan Manning, “Lousy and Lovely Jobs: The

Rising Polarization of Work in Britain”, Review of Economics and Statistics 89, n. 1

(fev. 2007), pp. 118-33. Doravante citado como Goos e Manning, “Lousy and Lovely

Jobs”. Para outros propósitos, ver David H. Autor, Lawrence F. Katz e Melissa S.

Kearney, “The Polarization of the U.S. Labor Market”, AEA Papers and Proceedings

96 (2006), pp. 189-94, doravante citado como Autor, Katz e Kearney, “The

Polarization of the U.S. Labor Market”; Christopher L. Foote e Richard W. Ryan,

“Labor-Market Polarization over the Business Cycle”, NBER Macroeconomics Annual

29 (2015), pp. 371-413.

8 David Card e John E. DiNardo, “Skill-Biased Technological Change and Rising Wage

Inequality: Some Problems and Puzzles”, Journal of Labor Economics

20, n. 4 (out.

2002), p. 734 (“Essa hipótese — a de que um surto de novas tecnologias causou um

aumento da demanda de trabalhadores altamente qualificados, o que por sua vez

levou a um aumento na desigualdade de ganhos — ficou conhecida como hipótese da

Skill-Biased Technical Change [SBTC].”); Eli Berman, John Bound e Stephen

Machin, “Implications of Skill-Biased Technological Change: International

Evidence”, *Quarterly Journal of Economics* 113, n. 4 (nov. 1998), pp. 1245-79.

9 Goos e Manning, “Lousy and Lovely Jobs”.

10 Lydia DePillis, “Minimum-Wage Offensive Could Speed Arrival of Robot-Powered

Restaurants”, *The Washington Post*, 16 ago. 2015. Disponível em:

[www.washingtonpost.com/business/capitalbusiness/minimum-](http://www.washingtonpost.com/business/capitalbusiness/minimum-wage-offensive-)

[could-speed-arrivalofrobot-powered-](http://www.washingtonpost.com/business/capitalbusiness/minimum-wage-offensive-could-speed-arrivalofrobot-powered-restaurants/2015/08/16/35f284ea-3f6f-11e5-)

[8d45-d815146f81fa_story.html?utm_term=.5e63a0f1d21e](http://www.washingtonpost.com/business/capitalbusiness/minimum-wage-offensive-could-speed-arrivalofrobot-powered-restaurants/2015/08/16/35f284ea-3f6f-11e5-8d45-d815146f81fa_story.html?utm_term=.5e63a0f1d21e) > .
Doravante citado

como DePillis, “Minimum-Wage Offensive”.

11 Jessica Wohl, “Hamburger University Grills Students on McDonald’s Operations”,

Chicago

Tribune,

abr.

2015,

disponível

em:

< [www.chicagotribune.com/business/ctmcdonalds-hamburger-university-0419-biz-](http://www.chicagotribune.com/business/ctmcdonalds-hamburger-university-0419-biz-20150407-story.html)

[20150407-story.html](http://www.chicagotribune.com/business/ctmcdonalds-hamburger-university-0419-biz-20150407-story.html) >, acesso em: 18 nov. 2018; John F. Love, *McDonald's: Behind the Arches* (Nova York: Bantam, 1986), pp. 148-50.

12 “Executive Profile: Edward H. Rensi”, Bloomberg, disponível em:

< [www.bloomberg.com/research/stocks/private/person.asp?](http://www.bloomberg.com/research/stocks/private/person.asp?personId=630964&privcapId=1598870)

[personId=630964&privcapId=1598870](http://www.bloomberg.com/research/stocks/private/person.asp?personId=630964&privcapId=1598870) >; Bio, “Ed Rensi”, *Premiere Speakers*

Bureau, disponível em: < https://premierespeakers.com/ed_rensi/bio > .

13 Fred Turner, fundador da Universidade do Hambúrguer e CEO do McDonald's de

1974 a 1987, também ascendeu na hierarquia da empresa, e muitos outros entre os

primeiros executivos da empresa começaram de baixo. Ver Laurence Arnold e Leslie

Patton, “Fred Turner, McDonald's ‘Hamburger U.’ Founder, Dies at 80”, Bloomberg.

14 DePillis, “Minimum-Wage Offensive”.

15 A luta pelo aumento do salário mínimo para 15 dólares a hora está trazendo à tona

essa questão. Ver Julia Limitone, “Fmr. McDonald's USA CEO: \$35K Robots

Cheaper Than Hiring at \$15 Per Hour”, Fox Business, 24 mai. 2016. Disponível em:

< [www.foxbusiness.com/features/fmr-mcdonalds-usa-ceo-35k-robots-cheaper-than-](http://www.foxbusiness.com/features/fmr-mcdonalds-usa-ceo-35k-robots-cheaper-than-hiring-at-15-per-hour)

[hiring-at-15-per-hour](http://www.foxbusiness.com/features/fmr-mcdonalds-usa-ceo-35k-robots-cheaper-than-hiring-at-15-per-hour) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

16 Geoff Williams, “Hamburger U: Behind the Arches”, Entrepreneur, jan. 2006.

Disponível em: < www.entrepreneur.com/article/81692 > . Acesso em: 18 nov. 2018.

17 “McDonald’s Celebrates 50 Years of Training and Developing Employees at

Hamburger University”, Market Wired, 5 abr. 2011. Doravante citado como

“McDonald’s Celebrates 50 Years”.

18 Idem.

19 DePillis, “Minimum-Wage Offensive”.

20 Mona Chalabi, “What Do McDonald’s Workers Really Make Per Hour?”,

FiveThirtyEight, 22 mai. 2014.

21 A transformação inclusive impede que os trabalhadores de lojas deem o salto para a

administração não apenas pela ascensão hierárquica, mas também pela compra de

uma franquia. Enquanto um trabalhador de meados do século XX podia abrir uma

franquia recorrendo a empréstimos, o McDonald’s de hoje exige que os franqueados

tenham um mínimo de 750 mil dólares em ativos líquidos. Outras redes de fast-food

exigem riqueza ainda maior: na Taco Bell, por exemplo, os novos franqueados

precisam ter, pelo menos, 1,5 milhão de dólares em patrimônio

líquido. Ver Projeto

de Lei Nacional do Emprego, Going Nowhere Fast: Limited Occupational Mobility

in the Fast Food Industry (jul. 2013), Figura 5.

22 Lara O'Reilly, "The New McDonald's CEO Is British — Here's Everything We

Know About Him", Business Insider, 29 jan. 2015.

23 Ver McDonald's Corporation, "Notice of Annual Meeting of Stockholders", 8 abr.

1969.

24 O salário mínimo federal, em 1965, era de 1,25 dólar por hora, o que dá uma renda

anual (baseada em quarenta horas de trabalho semanais durante as 52 semanas do

ano) de 2,6 mil em dólares da época. "History of Federal Minimum Wage Rates

Under the Fair Labor Standards Act, 1938-2009", Divisão de Salário e Horas,

Departamento

de

Trabalho

dos

Estados

Unidos.

Disponível

em:

<www.dol.gov/whd/minwage/chart.htm>. Acesso em: 22 out. 2018.

25 McDonald's Corporation, formulário 14A: Proxy Statement (12 abr.

1996), p. 26.

Disponível

em:

<[http://d1lge852tjjqow.cloudfront.net/CIK-](http://d1lge852tjjqow.cloudfront.net/CIK-0000063908/805ecc39-014d-49f9-a69b-febfa96a6ab5.pdf)

[0000063908/805ecc39-014d-49f9-a69b-febfa96a6ab5.pdf](http://d1lge852tjjqow.cloudfront.net/CIK-0000063908/805ecc39-014d-49f9-a69b-febfa96a6ab5.pdf)>. Acesso em: 22 out.

2018.

26 O salário mínimo federal em 1993-1995 era de 4,25 dólares por hora, o que dá uma

renda anual (baseada em quarenta horas de trabalho semanais durante as 52 semanas

do ano) de 8.840 em dólares de meados da década de 1990. “History of Federal

Minimum Wage Rates Under the Fair Labor Standards Act, 1938-2009”, Divisão de

Salário e Horas, Departamento de Trabalho dos Estados Unidos. Disponível em:

<www.dol.gov/whd/minwage/chart.htm>. Acesso em: 22 out. 2018.

27 McDonald’s Corporation, formulário 14A: Information Required in Proxy

Statement

(15

abr.

2016),

p.

33.

Disponível

em:

< [http://d1lge852tjjqow.cloudfront.net/CIK-0000063908/3fb68a12-ebe5-47c5-](http://d1lge852tjjqow.cloudfront.net/CIK-0000063908/3fb68a12-ebe5-47c5-bd39-2f6e0b5fe9c0.pdf)

[bd39-2f6e0b5fe9c0.pdf](http://d1lge852tjjqow.cloudfront.net/CIK-0000063908/3fb68a12-ebe5-47c5-bd39-2f6e0b5fe9c0.pdf)> . Acesso em: 22 out. 2018.

28 O salário mínimo federal é de 7,25 dólares por hora, o que dá uma renda anual

(baseada em quarenta horas de trabalho semanais durante as 52 semanas do ano) de

15.080 dólares. Ver Departamento de Trabalho dos Estados Unidos, “History of

Federal Minimum Wage Rates Under the Fair Labor Standards Act, 1938-2009”,

Divisão

de

Salário

e

Horas.

Disponível

em:

< www.dol.gov/whd/minwage/chart.htm > . Acesso em: 22 out. 2018.

Para a relação entre a renda de um CEO e a de um trabalhador de tempo integral que ganha um

salário mínimo, ver Leslie Patton, “McDonald’s \$8.25 Man and \$8.75 Million CEO

Shows Pay Gap”, Bloomberg, 12 dez. 2012.

29 Ver a discussão sobre gerenciamento a seguir.

30 Segundo uma estimativa, a atuação da área de pesquisa e desenvolvimento é

responsável por 49% do aumento da produtividade nos Estados Unidos entre 1950 e

1993. Ver Charles I. Jones, “Sources of U.S. Growth in a World of Ideas”, American

Economic Review 92, n. 1 (mar. 2002), p. 230. Ver também Claudia Goldin e

Lawrence Katz, The Race Between Education and Technology (Cambridge,

Massachusetts: Harvard University Press, 2008), p. 41. Doravante citado como

Goldin e Katz, The Race Between Education and Technology.

31 As novas tecnologias podem, na verdade, estar aumentando os salários de

trabalhadores menos qualificados, o que deve contribuir, juntamente com os

programas de bem-estar social instaurados na Grande Sociedade, para a queda nos

índices de pobreza registrados antes. (Note-se, no entanto, que o maior volume da

pressão ascendente da inovação exercida sobre os salários de trabalhadores de baixa

qualificação pode ser indireta, já que um novo fluxo de trabalhadores supraordenados

aumenta a demanda de serviços — serviços domésticos, por exemplo, ou cuidados

personais — oferecidos pelos menos qualificados.) Ver David H. Autor e David Dorn,

“The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the U.S. Labor

Market”, American Economic Review 103, n. 5 (ago. 2013), p. 1559 (“Se as

preferências do consumidor não admitem substitutos próximos para produtos

tangíveis derivados dos serviços — refeições em restaurantes, faxina de casa, serviços

de segurança e assistência médica em domicílio —, o progresso tecnológico não

neutro concentrado na produção de bens [ou seja, atividades não relacionadas ao

setor de serviços] tem o potencial de criar demanda agregada de serviços e, em última

instância, aumentar empregos e salários em atividades de prestação de serviços”).

32 “Has Banking a Future?”, *The Economist*, 26 jan. 1963, p. 331. A citação completa da

matéria é: “Será que os banqueiros poderiam, depois de contar de maneira

complacente com a inflação para ampliar seus depósitos durante tanto tempo e

tendo, em momentos mais recentes, abusado de iniciativas insatisfatoriamente

cumpridas, empenhar-se mais agora? É preciso ter fé para crer que farão isso, mesmo

que alguns deles vejam perigo em comandar o setor decadente mais respeitável do

mundo.” A matéria de 1963 foi citada numa reportagem da *The Economist* de 2013

sobre o sistema financeiro, intitulada “Twilight of the Gods”. Ver “Twilight of the

Gods”,

The

Economist,

set.

2013.

Disponível

em:

[www.economist.com/news/special-report/21577189-investment-banking-faces-](http://www.economist.com/news/special-report/21577189-investment-banking-faces-leaner-humbler-future-says-jonathan-rosenthal-though)

[leaner-humbler-future-says-jonathan-rosenthal-though](http://www.economist.com/news/special-report/21577189-investment-banking-faces-leaner-humbler-future-says-jonathan-rosenthal-though)>. Acesso em: 18 nov. 2018.

Doravante citada como “Twilight of the Gods”.

33 Fraser, *Every Man a Speculator*, p. 473. A Grande Depressão tinha descreditado

gravemente o sistema financeiro, e a oposição quase total da classe ociosa dos

banqueiros ao New Deal e sua amarga derrota final selaram o destino de Wall Street

para uma geração. “A Wall Street dos grã-finos”, disse um comentarista, “de repente

mais parecia uma gangue de criminosos comuns, charlatães, trapaceiros e

impostores.” Fraser, *Every Man a Speculator*, p. 431. E os banqueiros passaram a ser

vistos “não apenas como egoístas tacanhos, mas também como insensatos, fracos e

incompetentes”, de modo que “eram alvo de zombaria, destituídos do último vestígio

de autoridade moral e da virilidade heroica que outrora reivindicavam”. Fraser, *Every*

Man a Speculator, p. 439 (primeira citação), p. 431 (segunda citação), xix-x, pp. 415,

439, 441, 474.

34 Até 1980, os trabalhadores do mercado financeiro tinham apenas 2,5% mais

probabilidade de ter curso superior do que outros trabalhadores do setor privado.

Essa taxa foi obtida calculando-se a quantidade de horas trabalhadas por funcionários

com faculdade em cada setor. Ver Thomas Philippon e Ariell Reshef, “Skill Biased

Financial Development: Education, Wages and Occupations in the U.S. Financial

Sector”, NBER, Working Paper n. 13437 (2007), pp. 7-8. Disponível em:

<www.nber.org/papers/w13437>. Doravante citado como Philippon e Reshef, “Skill

Biased Financial Development”. De 1960 a 1980, trabalhadores de elite do setor

financeiro ganhavam mais ou menos o mesmo que os trabalhadores de elite da

indústria manufatureira, 25% a 50% mais que trabalhadores de elite da saúde e 20%

menos que os trabalhadores de elite da justiça. Em 2000 e até 2010, eles ganhavam

cerca de 60% mais que os trabalhadores de elite da indústria manufatureira, mais que

o dobro do que os trabalhadores de elite da saúde e mais ou menos o mesmo que os

trabalhadores de elite da justiça. Ver também Thomas Philippon e Ariell Reshef,

“Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909-2006”, Quarterly

Journal of Economics 127, n. 4 (nov. 2012), pp. 1563-4, Figura III. Doravante citado

como Philippon e Reshef, “Wages and Human Capital”.

35 De modo geral, a renda real dos trabalhadores do mercado financeiro com formação

além da graduação era 130% maior em 2005 do que em 1970, e esses dados são

obtidos depois do descarte das rendas mais altas e subestimam, portanto, o aumento

real na elite mais restrita. Geralmente, são descartados por esse método (top-coded)

1% dos trabalhadores do setor privado, 2,5% do setor de seguros e 13% dos demais

trabalhadores do mercado financeiro. Ver Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial

Development”, p. 12, Figura 6.

36 Ver Posner e Weyl, “Against Casino Finance”. Ver também David A. Zalewski e

Charles J. Whalen, “Financialization and Income Inequality”, Journal of Economic

Issues 44, n. 3 (2010), pp. 757-77, que se concentra nos 25 gestores de fundos de

hedge mais bem pagos e CEOs das S&P 500. Os dois artigos citam uma pesquisa de

Steven N. Kaplan e Joshua Rauh sobre a composição do 0,01%, do 0,001% e do

0,0001% superiores da distribuição de renda. Ver Kaplan e Rauh, “Wall Street and

Main Street”.

37 Segundo a Forbes, doze dos cinquenta norte-americanos mais ricos em 2013 eram

financistas, gestores de ativos ou investidores. Em 2018, treze dos cinquenta norte-

americanos mais ricos eram financistas, gestores de ativos ou investidores. Ver Kroll e

Dolan, “Forbes 400”.

38 Em 2012, dos 1.226 bilionários da lista da Forbes, 77 eram financistas e 143 eram

investidores. Citado em Freeland, *Plutocrats*.

39 Grande parte dos dados deste parágrafo vem de Freeland, *Plutocrats*, p. 120.

40 Ho, *Liquidated*, pp. 262-3, citando Erica Copulsky, “KaChing!”, *New York Post*, 11

dez. 2006, que menciona quantias de 600 mil a 1,3 milhão para diretores, 500 mil a

925 mil para vice-presidentes, 325 mil a 525 mil para associados em seu terceiro ano

de trabalho.

41 Duff McDonald, “Please, Sir, I Want Some More. How Goldman Sachs Is Carving

Up Its \$11 Billion Money Pie”, *New York Magazine*, 5 dez. 2005. Disponível em:

<<http://nymag.com/nymetro/news/bizfinance/biz/features/15197/>>. Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como McDonald, “Please, Sir, I Want Some More”.

42 Idem.

43 Philippon e Reshef, “Wages and Human Capital”, p. 1605.

44 Ibid., p. 1552.

45 Ver Nelson D. Schwartz, “Gap Widening as Top Workers Reap the Raises”, *The New*

York Times, 24 jul. 2015 (com dados colhidos pela ADP, prestadora de serviços de

folha de pagamento, para o primeiro trimestre de 2015).

46 Rajan, Fault Lines, p. 128 (“Essas avaliações não se baseavam apenas em fatos estritos;

incluíam julgamentos pessoais sobre, por exemplo, as boas maneiras do solicitante, seu

modo de vestir, confiabilidade e capacidade de se manter em um emprego”).

47 Agência de Financiamento Imobiliário da Carolina do Norte, Loan Originator’s

Guide (1977), Seção 502.

48 Idem.

49 Joseph Nocera, A Piece of the Action: How the Middle Class Joined the Money Class

(Nova York: Simon & Schuster, 1994), p. 22 (“Toda vez que um homem entrava na

agência para pedir um empréstimo [...] tinha de sentar-se com o agente de crédito e

informar toda a sua história familiar, mesmo que isso ocorresse poucos meses depois

de sua visita anterior. O agente tinha de reavaliar as condições do homem para tomar

um empréstimo. O homem tinha de voltar à agência com a esposa para assinar um

documento. Só então o agente de crédito depositava o dinheiro na conta do

homem”). Norman J. Collins, “Credit Analysis: Concepts and Objectives”, in The

Bankers’ Handbook, William H. Baughn e Charles E. Walker (orgs.) (Homewood,

Illinois: Dow Jones-Irwin, 1966), pp. 279-89 (que destacam as muitas perguntas que

o agente de crédito devia fazer ao tomador potencial, que iam dos “Cs

de Crédito” —

caráter, capacidade, capital, caução e condições — a legislações do governo que

pudessem afetar o sucesso do empreendimento do tomador). Edward J. Palkot,

“Personnel Administration”, in *The Bankers’ Handbook*, pp. 81-97 (ênfatizando a

importância de “sólidas relações com escolas secundárias e faculdades” e referências

de empregadores — seria bem raro encontrar uma firma financeira de hoje

contratando em escolas secundárias). Ver também Robert A. W. Brauns, Jr. e Sarah

Slater, *Bankers’ Desk Reference* (Boston: Warren, Gorham & Lamont, 1978), pp. 161-

73, 278-87 (detalhando o intrincado processo percorrido pelos agentes de crédito

para avaliação da credibilidade dos tomadores, mas frisando também a importância

dos “dados financeiros confiáveis”).

50 Para o número de agentes de crédito, ver *Occupational Outlook Handbook*, edição

2016-2017, “Loan Officers”, Secretaria de Estatísticas Trabalhistas (BLS, na sigla em

inglês), 17 dez. 2015; Deniz O. Igan, FMI, Relatório sobre os Estados Unidos, 17 jun.

2015. O BLS não facilita o cálculo do número de agentes de crédito, já que as

categorias de classificação dos trabalhadores mudam com o tempo. Uma suposição

razoável conclui que existiam cerca de 170 mil agentes de crédito em

1990, 213 mil

em 1997, 237 mil em 2003 e 302 mil em 2013. Em 1997, cada agente de crédito

gerava em média 3,8 milhões de dólares em empréstimos. Esse número saltou para 16

milhões por agente em 2003 e caiu para 6,6 milhões por agente em 2013.

Uma abordagem mais rudimentar, que consiste em calcular o número de

empregados em bancos (de todo tipo) por empréstimo habitacional valida essa

conclusão. Em 1987, havia sete bancários para cada empréstimo habitacional; na

última década, havia apenas um. Ver Corporação Federal de Seguro de Depósito

(FDIC, na sigla em inglês), Balance Sheet, Aggregate Time Series Data 19842017

(2017). Disponível em: <[www5.fdic.gov/idasrv/advSearch_warp_download_all.asp?](http://www5.fdic.gov/idasrv/advSearch_warp_download_all.asp?intTab=4)

[intTab=4](http://www5.fdic.gov/idasrv/advSearch_warp_download_all.asp?intTab=4)>. Os dados são insuficientemente detalhados para dar algum significado

independente a esses números, mas servem como teste de realidade que confirma o

cálculo anterior.

51 Rajan, Fault Lines, p. 128 (“Tudo aquilo parecia importante aos bancos de

investimento e às agências de classificação eram a pontuação de crédito do

emprestador e o montante do empréstimo em relação ao valor da casa. Eram

informações que podiam ser processadas facilmente e resumiam

explicitamente a

qualidade do crédito”).

52 Denúncia com base na Segunda Emenda, 4, U.S. ex rel. Edward O'Donnell v.

Countrywide Financial Corp. (S.D.N.Y. 2012) (“Para garantir ainda mais que os

empréstimos fossem fechados o mais rapidamente possível, a Countrywide

reformulou a estrutura de compensação dos envolvidos na origem do empréstimo,

baseando os bônus por desempenho unicamente no volume”).

53 Rajan, Fault Lines, p. 128 (“Mas à medida que os bancos de investimento reuniam

pacotes gigantescos de hipotecas, o julgamento pessoal tornava-se cada vez menos

importante na avaliação do crédito: afinal, não havia como codificar de maneira

objetiva, que pudesse ser interpretada por máquinas, a capacidade do tomador de se

manter em um emprego. Na verdade, levar em conta juízos de valor que não podiam

ser apoiados por fatos consistentes poderia sujeitar o prestador a processos legais

por discriminação. Tudo o que parecia importante para os bancos de investimento e

agências de classificação era o score do tomador e o volume do empréstimo em relação

ao valor do imóvel. Essas eram informações que podiam ser facilmente processadas e

aparentemente resumiam a qualidade do crédito. Com isso, os intermediários que

geravam os empréstimos não atentavam para nada mais”).

54 Denúncia com base na Segunda Emenda, 3, U.S. ex rel. Edward O'Donnell v.

Countrywide Financial Corp., p. 83 F.Supp.3d 528 (S.D.N.Y. 2015).

55 Linda Fiorella, “Secrets of a Mortgage Loan Officer”, Forbes, 17 jul. 2013.

56 Ver Complaint-in-Intervention, U.S. ex rel. O'Donnell v. Countrywide Financial

Corp., p. 83 F.Supp.3d 528 (S.D.N.Y. 2015); U.S. ex rel. O'Donnell v. Countrywide

Financial Corp., p. 83 F.Supp.3d 528, 535 (S.D.N.Y. 2015), rev'd, 822 F.3d 650 (2d

Cir. 2016) (sobre como a Countrywide, que se fundiu com o Bank of America em

2008, “substituiu agentes de seguros especializados por ‘especialistas em empréstimos’

iniciantes”).

57 Talvez mais importante: na década de 1960 foram implantadas inovações

regulamentares, como, por exemplo, o enfraquecimento e finalmente a revogação da

Lei Glass-Steagall, que desde 1933 restringia a colaboração entre bancos comerciais e

de investimento. Ver, por exemplo, David H. Carpenter, Edward V. Murphy e M.

Maureen Murphy, The Glass-Steagall Act: A Legal Analysis (Washington, D.C.:

Serviço de Pesquisas do Congresso, 19 jan. 2016). Disponível em:

<<https://fas.org/sgp/crs/misc/R44349.pdf>>.

58 As décadas de 1950 e 1960 presenciaram avanços teóricos

fundamentais na criação e

precificação de instrumentos financeiros — entre eles, o modelo de precificação de

ativos financeiros que nasceu da teoria de portfólio de Harry Markowitz e o modelo

de Black-Scholes para a precificação de opções e outros derivativos. Ver Mark

Rubenstein, *A History of the Theory of Investments* (Hoboken, Nova Jersey: John

Wiley & Sons, 2006), pp. 167-75; Fischer Black e Myron Scholes, “The Pricing of

Options and Corporate Liabilities”, *Journal of Political Economy* 81, n. 3 (mai.-jun.

1973), pp. 637-54.

59 As inovações trazidas pelo computador e pela tecnologia da informação, que

permitiram coletar, armazenar, analisar e comunicar rapidamente a grande

quantidade de dados dos quais depende a securitização, são bem conhecidas. Outras

inovações são menos conhecidas, mas não menos importantes. É bem menos

reconhecido que as finanças modernas seriam impossíveis sem elas. Com efeito, pode-

se dizer que a planilha digital foi um gatilho essencial para a revolução financeira.

60 Essas são, é claro, as inovações essenciais que serviram à formação da elite

meritocrática.

61 Uma companhia de seguros atua intermediando as operações com tomadores de

seguros assumindo os riscos, mais ou menos como um banco que faz a ponte entre

poupadores e tomadores de empréstimos. Todos os segurados pagam prêmios, que

vão formar o capital da seguradora, e este será investido para pagar ao subconjunto de

segurados para os quais os riscos se materializam em sinistros. No modelo de meados

do século XX, as solicitações eram examinadas por um avaliador de seguros, que

confirmava a cobertura e depois a transferia a um regulador de sinistros, que faria

entrevistas e inspeções in loco para determinar a regularidade da solicitação. As

solicitações pertinentes eram transferidas a um analista de sinistros, que tratava com o

segurado. Avaliadores, reguladores e analistas eram trabalhadores semiqualeificados,

que, à semelhança do agente de crédito, emitiam julgamentos independentes e

responsáveis para determinar a validade da solicitação do segurado. No entanto, cada

vez mais, os analistas tradicionais estão sendo afastados em favor de substitutos não

qualificados que alimentam máquinas com dados que servirão de base para

algoritmos, num processo conhecido no setor pelo nome de “gerenciamento de

sistemas de informação”, que emprega métodos estatísticos para confirmar coberturas

e mesmo detectar fraudes. Ver Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 90-1, 253 n. 52-

3 (que menciona uma “pesquisa de desempenho no setor de seguros da Wharton

School”). Esses sistemas eliminam totalmente os avaliadores de seguros e reduzem

bastante o número de examinadores de sinistros, já que as indenizações de baixo valor

sem indícios suspeitos são pagas sem muita investigação. Trabalhadores

superqualificados projetam os novos sistemas, é claro. Assim, a análise das solicitações

de seguro tornou-se polarizada quanto à qualificação mais ou menos da mesma forma

que a concessão de crédito.

62 Ver Philippon e Reshef, “Wages and Human Capital”, p. 1571, Figura VI.

63 Idem.

64 Ver Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial Development”, Figura 5. Uma análise

da concentração exercida no ambiente de trabalho usando dados do Dictionary of

Occupational Titles revela, de maneira similar, que, a partir da década de 1970, o

setor financeiro educava cada vez mais trabalhadores que vinham desempenhando

tarefas relativamente mais complexas e não rotineiras. Ver Philippon e Reshef,

“Wages and Human Capital”, p. 1571.

65 Enquanto, em 1980, a força de trabalho do setor financeiro apresentava apenas 2,5%

a mais de probabilidade de ter educação superior do que seus congêneres do setor

privado não agrário, em 2005 essa taxa tinha subido para 17,5%.
Essas porcentagens

são obtidas pelo cálculo das horas trabalhadas por empregados de
nível superior em

cada setor. Ver Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial
Development”, p. 8.

Observe-se que os números exatos nas figuras e no texto não
coincidem, porque novos

dados levaram a revisões no texto. Ver comunicação por e-mail de 23
fev. 2017,

arquivada com o autor.

66 Ver Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial Development”,
Figura 5.

67 Ho, Liquidated, pp. 11-2.

68 Ho, Liquidated, p. 50 (três primeiras citações), p. 39 (última
citação).

69 Ho, Liquidated, pp. 43-66. Trinta e nove por cento dos integrantes
da turma de 2016

de Harvard entrevistados pelo Harvard Crimson disseram que
trabalhariam em

consultoria ou no sistema financeiro, enquanto para Yale essa taxa foi
de 28,2%. Ver

Cordelia F. Mendez, “The Graduating Class of 2016 by the Numbers”,
Harvard

Crimson, disponível em: <[http://features.thecrimson.com/2016/senior-survey/post-](http://features.thecrimson.com/2016/senior-survey/post-harvard/)

[harvard/](http://features.thecrimson.com/2016/senior-survey/post-harvard/)>, acesso em: 18 nov. 2018; Office of Career Strategy, First
Destination

Report: Class of 2016 (2016). Os números mais recentes para
Princeton, de 2015,

mostram que 32,6% da turma trabalharia no setor financeiro, em

seguros e “serviços

técnicos, científicos e profissionais”, categoria que inclui grupos de consultoria. Ver

Career Services at Princeton University, Annual Report: 2014-2015 (2015). Ver

também Catherine Rampell, “Out of Harvard and into Finance”, The New York

Times,

21

dez.

2011.

Disponível

em:

< [https://economix.blogs.nytimes.com/2011/12/21/out-of-harvard-and-into-](https://economix.blogs.nytimes.com/2011/12/21/out-of-harvard-and-into-finance/?r=1)

[finance/?r=1](https://economix.blogs.nytimes.com/2011/12/21/out-of-harvard-and-into-finance/?r=1) > Acesso em: 18 nov. 2018 (citando 35,9% em 2010 e 46% em 2006

com dados do Princeton Office of Career Services).

Surpreendentemente, essas porcentagens geralmente eram maiores ainda antes da

crise financeira. Em 2007, 43% da turma de graduação de Princeton foram trabalhar

no mercado financeiro. Ver Posner e Weyl, “Against Casino Finance”.

70 Ver Fraser, Every Man a Speculator, p. 552; Escola de Administração de Harvard,

“Recruiting:

Data

&

Statistics”.

Disponível

em:

< www.hbs.edu/recruiting/data/Pages/detailed-charts.aspx > . Acesso em: 22 out.

2018.

71 Entre 1947 e 1977, a participação do setor financeiro no PIB e no emprego total

aumentou no mesmo ritmo, de 2,32% (do PIB) e 2,25% (do emprego) para 4,55% e

4,12%, respectivamente. Então, da década de 1980 em diante, a participação do setor

financeiro no PIB entrou em ritmo acelerado, subindo para 7,69%, em 2005,

enquanto o emprego no setor permanecia achatado e até começava a cair lentamente,

do pico de 4,64%, em 1987, para 4,32%, em 2005. Essas percentagens incluem a área

de seguros no setor financeiro, mas excluem o mercado imobiliário. A participação

no PIB se obtém pela razão entre o valor nominal agregado pelo setor financeiro e o

PIB nominal dos Estados Unidos. Os dados são obtidos dos relatórios anuais do setor,

publicados pelo Bureau of Economic Analysis. A educação relativa é contada como

horas trabalhadas por empregados que têm, no mínimo, graduação no setor

financeiro, menos as horas trabalhadas no restante do setor privado. Dados obtidos da

March Current Population Survey (CPS), publicada mensalmente pelo Census

Bureau.

Ver Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial Development”, pp. 3-6 (indicando

que as mudanças documentadas foram causadas por um reequilíbrio entre os diversos

subsetores do setor financeiro, de modo que a atividade bancária tradicional caiu em

relação a outros aspectos das finanças, principalmente o investimento). Para uma

visão diferente, ver Thomas I. Palley, “Financialization: What It Is and Why It

Matters”, Levy Economics Institute, Working Paper n. 525, dez. 2007. Disponível

em: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_525.pdf> (com dados do Relatório Econômico do Presidente de 2007). Para a participação da remuneração dos

empregados do setor financeiro, ver David A. Zalewski e Charles J. Whalen,

“Financialization and Income Inequality”, Journal of Economic Issues 44, n. 3 (2010),

pp. 767-77, citando Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial Development”.

72 Escola de Administração de Harvard, “Recruiting: Data & Statistics”. Disponível em:

<www.hbs.edu/recruiting/data/Pages/detailed-charts.aspx> . Acesso em: 22 out.

2018.

73 Deirdre Bolton, “Hedge Fund Billionaires: Who’s Making the Most?”, Bloomberg via

YouTube, 15 abr. 2013.

74 Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 57, citando Sumner H. Slichter, *The Turnover of*

Factory Labor (Nova York: D. Appleton & Co., 1919), p. 375.

75 Para aprofundar essas afirmações, ver Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 51-3.

76 *Ibid.*, p. 51.

77 Alfred D. Chandler, Jr., *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American*

Business (Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1977).

Doravante citado como Chandler, *The Visible Hand*.

78 Essa formulação acompanha em traços gerais Cappelli, *The New Deal at Work*, pp.

51-7.

79 Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 51-3, citando Chandler, *The Visible Hand*, p. 3.

80 O telefone foi inventado em 1876. O arquivo vertical foi inventado em 1895. O

computador só seria inventado em meados do século XX.

81 Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 56.

82 Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 56, citando Daniel Nelson, *Managers and*

Workers: Origins of the New Factory System in the United States, 1880-1920

(Madison: University of Wisconsin Press, 1975), p. 35.

83 Andrew Hill, "What Is a Manager's Role in a Human-Robot World?", *Financial*

Times, 5 mai. 2016. Disponível em: <www.ft.com/content/

9b51-0fb5e65703ce > . Acesso em: 18 nov. 2018.

84 James T. Bennett e Bruce E. Kaufmann, *The Future of Private Sector Unionism in the*

United States (Londres: Routledge, 2015), pp. 4-5. Atualmente, só um décimo dos

trabalhadores pertence a sindicatos (números de 2016). A porcentagem de

trabalhadores do setor privado filiados a sindicatos em 2016 era ainda menor —

6,4%. Ver Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, “Union Membership Rate 10.7

Percent in 2016”, 9 fev. 2017. Disponível em: <[www.bls.gov/opub/ted/2017/union-](http://www.bls.gov/opub/ted/2017/union-membership-rate-10-point-7-percent-in-2016.htm)

[membership-rate-10-point-7-percent-in-2016.htm](http://www.bls.gov/opub/ted/2017/union-membership-rate-10-point-7-percent-in-2016.htm)> . Acesso em: 22 out. 2018.

85 *United Steelworkers of Am. v. Warrior & Gulf Navigation Co.*, 363 U.S. (1960), pp.

574, 581.

86 Em 1947, 35% dos trabalhadores do setor privado nos Estados Unidos eram filiados a

sindicatos; em 2006, apenas 7,4% eram sindicalizados. Ver Barry Hirsch, “Sluggish

Institutions in a Dynamic World: Can Unions and Industrial Competition Coexist?”,

Journal of Economic Perspectives 22, n. 1 (2008), p. 155.

87 Wilson havia sido nomeado secretário da Defesa pelo presidente Dwight Eisenhower

e fez essa observação em resposta a uma pergunta dirigida a ele em sua audiência

pública de confirmação, sobre se poria os interesses dos Estados Unidos acima dos

interesses da General Motors. Ver “Charles E. Wilson”, Escritório Histórico do

Departamento

de

Defesa.

Disponível

em:

<<https://history.defense.gov/Multimedia/Biographies/Article-View/Article/571268/charlesewilson/>>. Acesso em: 22 out. 2018.

88 A série de cartazes começou em 1950-1951 e continuou até 1975. Artistas como Ben

Shahn, Alvin Lustig, René Magritte, Lester Beall e Saul Bass criaram obras originais

representando ideias de Aristóteles, Kant, Rousseau e Freud, entre outros. Ver Neil

Harris e Martina Roudabush Norelli, Art, Design and the Modern Corporation: The

Collection of Container Corporation of America, a Gift to the National Museum of

American Art (Washington, D.C.: Smithsonian Institution Press, 1985).

89 Tom Wolfe, “Advertising’s Secret Messages”, New York Magazine, 17 jul. 1972, p.

23.

90 Douglas MacMillan e Telis Demos, “Uber Valued at More Than \$50 Billion”, Wall

Street Journal, 31 jul. 2015; “Uber Newsroom, Company Info”, Uber, disponível em:

< www.uber.com/newsroom/company-info/ > . Acesso em: 22 out. 2018.

91 Min Kyung Lee et al., “Working with Machines: The Impact of Algorithmic and

Data-Driven Management on Human Workers”, Proceedings of the 33rd Annual

ACM Conference on Human Factors in Computing Systems (abr. 2015), p. 1603.

92 Para um panorama amplo da gestão moderna da cadeia de produção, ver Martin

Christopher, Logistics and Supply Chain Management, 5a ed. (Harlow: Pearson,

2016), p. 35 (sobre como a estratégia “justintime” resulta no inventário mínimo), p.

194 (uso de software de gestão de eventos para gerenciamento de inventário), pp.

225-6 (sobre os méritos das técnicas Six Sigma de gerenciamento), p. 289 (cultura

corporativa receptiva a mudança). Para estudos de caso mais profundos das cadeias

de produção do Walmart e da Amazon, ver Colby Ronald Chiles e Marguarette Thi

Dau, “An Analysis of Current Supply Chain Best Practices in the Retail Industry

with Case Studies of Walmart and Amazon.com” (dissertação de mestrado, Georgia

Institute of Technology, 2005), pp. 66, 70, 103-4 (sobre a cultura de inovação das

duas empresas, inclusive a mentalidade “Preço baixo todo dia” do Walmart e a

autonomia e incentivos aos administradores para manter os custos baixos).

93 Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 115-6. Note-se que Cappelli exclui “redução da

força causada por desenvolvimento tecnológico” ou “acentuado declínio nos

negócios” dessa regra.

94 Segundo “The 100 Best Companies to Work for in America”, em 1993, dez delas

praticavam uma política de não demissão; em 1997, eram só duas, sendo uma delas

uma empresa pública. Ver Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 115.

95 Ver Carl Icahn, “Leveraged Buyouts: America Pays the Price; The Case for

Takeovers”, *The New York Times Magazine*, 29 jan. 1989 (citado em Adam

Goldstein, “Revenge of the Managers: Labor Cost-Cutting and the Paradoxical

Resurgence of Managerialism in the Shareholder Value Era, 1984 to 2001”, *American*

Sociological Review 77, n. 2 (2012), p. 273, doravante citado como Goldstein,

“Revenge of the Managers”). Goldstein diz, ainda, que Icahn atribuía a maior

produtividade da época no Japão “a nossa falta de talento gerencial e à burocracia

sufocante que existe na maior parte do mundo corporativo norte-americano”.

96 Ver Rosemary Batt, “From Bureaucracy to Enterprise? The Changing Jobs and

Careers of Managers in Telecommunications Service”, in *Broken Ladders: Managerial*

Careers in the New Economy, Paul Osterman (org.) (Nova York:

Press, 1996), pp. 55-80; Goldstein, “Revenge of the Managers”, p. 273.

97 As taxas de demissão de gerentes praticamente dobraram ao longo dessas décadas

(embora as taxas de demissão de ocupantes de cargos não gerenciais tenham caído).

Ver Jennifer Gardner, “Worker Displacement: A Decade of Change”, Monthly

Labor Review 118 (1995), pp. 45-57; Goldstein, “Revenge of the Managers”, p. 273.

Funcionários de colarinho-branco e de gerência arcaram com uma parcela

desproporcional das demissões, já que ocupavam apenas 40% dos empregos, mas

tiveram cortados entre 60% e 75% deles. Ver Cappelli, *The New Deal at Work*, pp.

117-9, Figura 42; Goldstein, “Revenge of the Managers”, p. 273. Ver também

Associação Americana de Gestores, 1998 AMA Survey on Job Creation, Job

Elimination e Downsizing (Nova York: American Management Association, 1998);

e Associação Americana de Gestores, 1994 AMA Survey on Downsizing: Summary

of Key Findings (Nova York: American Management Association, 1994), p. 2, as

quais concluíram que as cem maiores empresas dos Estados Unidos dispensaram 22%

de sua força de trabalho a partir de 1978 e que 77% dos cortes atingiram

trabalhadores de colarinho-branco.

98 Paul Osterman, *The Truth About Middle Managers: Who They Are, How They Work,*

Why They Matter (Cambridge, Massachusetts: Harvard Business Press, 2009), p. 54,

Quadro 33. Doravante citado como Osterman, *The Truth About Middle Managers*.

99 Sarah O'Connor, "When Your Boss Is an Algorithm", *Financial Times*, 8 set. 2016.

Disponível em: < www.ft.com/content/88fdc58e-754f-11e6-b60a-de4532d5ea35 >.

Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como O'Connor, "When Your Boss Is an

Algorithm".

100 Ver Dirk Zorn et al., "Managing Investors: How Financial Markets Reshaped the

American Firm", in *The Sociology of Financial Markets*, Karin Knorr Cetina e Alex

Preda (orgs.) (Nova York: Oxford University Press, 2005), pp. 269-89; Goldstein,

"Revenge of the Managers", p. 271.

É mais provável que haja cortes nas funções de gerência em empresas bastante

sindicalizadas (nas quais a função gerencial é mais distribuída entre a força de

trabalho nominalmente produtiva). Ver William Baumol, Alan Blinder e Edward

Wolf, *Downsizing in America: Reality, Causes and Consequences* (Nova York: Russell

Sage Foundation, 2003); Goldstein, "Revenge of the Managers", p. 271.

101 Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, "Industrial Production

Managers”,

Occupation Outlook Handbook, 2016-2017, edição 17, dez. 2015. As estatísticas do

BLS mostram o número de gerentes da produção industrial em queda mais ou menos

consistente de 208 mil, em 1997, para 183.050, em 2001, e 143.310, em 2010.

Embora desde então tenha havido uma leve recuperação para 168,4 mil em 2016, o

BLS projeta uma queda de 4% no emprego para os próximos dez anos.

102 Lori Kletzer, “Job Displacement”, Journal of Economic Perspectives 12, n. 1 (inverno

de 1998), p. 118; Peter Cappelli, “Examining the Incidence of Downsizing and Its

Effect on Organizational Performance”, in On the Job: Is Long-Term Employment a

Thing of the Past?, David Neumark (org.) (Nova York: Russell Sage Foundation,

2000), pp. 463-516; Goldstein, “Revenge of the Managers”, p. 271.

A parcela de demissões causadas por redimensionamento corporativo em

oposição às perdas econômicas praticamente triplicou. Ver Osterman, The Truth

About Middle Managers, p. 45, citando Kevin Hallock, “A Descriptive Analysis of

Layoffs in Large U.S. Firms Using Archival Data over Three Decades and Interviews

with Senior Managers”, Working Paper, Escola de Relações Industriais e Trabalhistas

da Universidade Cornell, Ithaca, Nova York, ago. 2005. Segundo a Associação

Americana de Gestão, 1994 AMA Survey on Downsizing: Summary of Key Findings

(Nova York: American Management Association, 1994), p. 2, 66% dos cortes de

empregos foram devidos à reestruturação (comparados a apenas 23% atribuídos à

terceirização). Ver também Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 116-7.

103 Ver Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, “Union Membership Rate 10.7 Percent

in 2016”, 9 fev. 2017. Disponível em: <[www.bls.gov/opub/ted/2017/union-](http://www.bls.gov/opub/ted/2017/union-membership-rate-10-point-7-percent-in-2016.htm)

[membership-rate-10-point-7-percent-in-2016.htm](http://www.bls.gov/opub/ted/2017/union-membership-rate-10-point-7-percent-in-2016.htm)>. Acesso em: 22 out. 2018.

104 Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 140; Aaron Bernstein, “At UPS, Part-Time

Work Is a Full-Time Issue”, *Business Week*, 16 jun. 1997, pp. 88-90.

105 Contratações de curto prazo deixam os empregos à mercê das forças do mercado,

que estabelecem e revisam os termos do emprego de fora da empresa. Cappelli, *The*

New Deal at Work, pp. 28, 33, 41.

106 Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 28.

107 Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 74 (citando Dean Minderman, “Big Blues”,

Credit Union Management [fev. 1995], pp. 15-7). A prática da IBM é mais usual do

que excepcional. Segundo o Departamento de Trabalho dos Estados Unidos, 17% dos

trabalhadores temporários já tiveram uma “relação anterior diferente” com os atuais

empregadores, e uma pesquisa da Associação Americana de Gestão concluiu que 30%

dos empregadores entrevistados haviam recorrido a empregados demitidos do

redimensionamento para contratá-los como temporários ou por projeto. Ver

Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 137.

Trabalhadores temporários ou por projeto não custam necessariamente menos

que os trabalhadores permanentes que eles substituem. Os temporários ganham 14%

menos que os permanentes, em média, e têm a metade da probabilidade de ter plano

de saúde. Mas essas diferenças devem ser comparadas às taxas cobradas por agências

que contratam os temporários, que chegam a cerca de 40% do salário pago. Com

efeito, apenas 20% dos empregadores informam que o custo total dos trabalhadores

temporários, ou que trabalham em meio período, ou por projeto, é menor que o dos

trabalhadores permanentes. A principal vantagem para as empresas não diz respeito a

custos diretos, mas à flexibilidade. Trabalhadores podem ser contratados e

dispensados de uma forma não aplicável a trabalhadores permanentes. Cappelli, *The*

New Deal at Work, p. 140. Ver também Susan N. Houseman, "Temporary, Part-

Time e Contract Employment in the United States", Departamento de Trabalho,

nov. 1996. Disponível em: <[http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?](http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.210.2922&rep=rep1&type=pdf)

[doi=10.1.1.210.2922&rep=rep1&type=pdf](http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.210.2922&rep=rep1&type=pdf)>.

A ampla mudança estrutural que afastou trabalhadores permanentes e atraiu

terceirizados não foi motivada por economia ou por compensação direta, mas em

nome da eficiência administrativa associada ao achatamento da hierarquia e ao

aumento do poder de comando de uma elite, tema analisado no texto principal.

108 O'Connor, "When Your Boss Is an Algorithm".

109 Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 103.

110 Ibid., pp. 51, 101.

111 Ibid., p. 104.

112 A Amazon faz isso por meio de engenheiros de processo e de produção altamente

qualificados — entre eles, alguns contratados como consultores vindos de empresas

industriais como a Toyota. Ver Simon Head, *Mindless: Why Smarter Machines Are*

Making Dumber Humans (Nova York: Basic Books, 2014), pp. 29-46, doravante

citado como Head, *Mindless*; Niv Dror, "A Fireside Chat with Jeff Bezos: Innovation

& All Things Amazon", Data Fox; Marc Onetto, "When Toyota Met Ecommerce:

Lean at Amazon", McKinsey Quarterly (fev. 2014).

113 Ver Head, *Mindless*, pp. 29-46; Simon Head, "Worse Than Walmart: Amazon's

Sick Brutality and Secret History of Ruthlessly Intimidating Workers”,
Salon, 23 fev.

2014.

114 Nick Wingfield, “As Amazon Pushes Forward with Robots,
Workers Find New

Roles”,

The

New

York

Times,

10

set.

2017.

Disponível

em:

< www.nytimes.com/2017/09/10/technology/amazon-robots-workers.html > .

Acesso em: 18 nov. 2018.

115 Danielle Paquette, “He’s One of the Only Humans at Work — and
He Loves It”,

The Washington Post, 10 de set. 2018.

116 As empresas reduziram o número de cargos entre o CEO e os
chefes de setor,

aumentaram o número de gerentes que se reportam diretamente ao
CEO e

expandiram as equipes executivas. Ver Raghuram G. Rajan e Julie
Wulf, “The

Flattening Firm: Evidence from Panel Data on the Changing Nature of

Corporate

Hierarchies”, Review of Economics and Statistics 88, n. 4 (nov. 2006), p. 759; Julie

Wulf, “The Flattened Firm: Not as Advertised”, California Management Review 55,

n. 1 (outono de 2012), p. 5.

117 “Steve Easterbrook: President and Chief Executive Officer”, McDonald’s.

Disponível em: <<http://news.mcdonalds.com/executive-team/steve-easterbrook>>.

Acesso em: 22 out. 2018.

118 Ver Joe O’Mahoney, Management Consultancy (Oxford: Oxford University Press,

2010), p. 277. Doravante citado como O’Mahoney, Management Consultancy.

119 Ao longo do processo de industrialização, a consultoria administrativa surgiu para

dar orientação aos donos das novas fábricas, grandes e complexas. Ver O’Mahoney,

Management Consultancy, p. 16. Mas só em 1947 o então líder em consultoria Booz

Allen obteve receitas de 2 milhões de dólares. José de la Torre, Yves L. Doz e

Timothy Michael Devinney, Managing the Global Corporation: Case Studies in

Strategy and Management (Nova York: McGraw-Hill, 2001). Naquela época, as

firmas de consultoria não contavam com colaboradores formados por faculdades ou

escolas de especialização. Mesmo em 1980, a consultoria administrativa continuava

sendo um destino pouco comum — até mesmo raro — para profissionais com MBAs

de escolas conceituadas como a Wharton. Ver Cappelli, *The New Deal at Work*, p.

143.

Nas décadas seguintes, porém, a consultoria deslanchou, concomitantemente com

o declínio do gerenciamento intermediário. Entre 1972 e 1997, o trabalho em

“serviços empresariais”, que incluía a consultoria estratégica, cresceu mais de duas

vezes mais rápido que o restante da economia. O setor experimentou um crescimento

anual médio de 6,9%. Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 143, citando Angela

Clinton, “Flexible Labor: Restructuring and the American Work Force”, *Monthly*

Labor Review (ago. 1997), pp. 3-7. E o crescimento tem sido ainda mais veloz nos

últimos anos, sobretudo entre as empresas líderes: por exemplo, as três grandes

empresas de consultoria estratégica (McKinsey & Company, Bain & Company e o

Boston Consulting Group) hoje em dia ostentam regularmente crescimentos de dois

dígitos, geram receitas de mais de 10 bilhões de dólares e empregam mais de 30 mil

pessoas. Em 2018, a Bain & Company, com 8 mil empregados, registrou uma receita

de 3,4 bilhões de dólares; o Boston Consulting Group, com 16 mil empregados, teve

receitas de 6,3 bilhões; e a McKinsey & Co., com 27 mil empregados, teve receitas de

10 bilhões. Ver “America’s Largest Private Companies 2016”, Forbes. Disponível em:

< www.forbes.com/largest-private-companies/list > . Acesso em: 22 out. 2018. Ver também “Management Consulting: To the Brainy, the Spoils”, The Economist, 11

mai. 2013. Daqui em diante, citado como “To the Brainy, the Spoils”.

Da mesma forma que os maiores bancos, essas empresas selecionam seus

consultores não apenas na elite, mas na superelite. Bob Bechek, da Bain & Company,

reafirma que consultores de negócios menos preparados, mesmo podendo sair-se bem

no trabalho “pesado, repetitivo”, não poderiam desempenhar a função de consultores

administrativos, que precisam “criar soluções novas para problemas singulares, o que é

difícil”. Ver “To the Brainy, the Spoils”. (As palavras citadas são uma paráfrase da

Economist das ideias de Bechek.) No início da década de 1990, cerca de um quarto

dos MBAs de elite entravam para firmas de consultoria; em 2000, mais ou menos a

metade deles ia trabalhar nessas empresas. Cappelli, em The New Deal at Work, p.

143, relata que, em 1990, 26% dos pós-graduados pela Wharton iam trabalhar em

consultoria, e essa porcentagem chegava a 46% em 1996.

120 “To the Brainy, the Spoils”.

121 Esses números vêm de dados coletados pela agência de pesquisa

Equilar em conjunto

com o The New York Times, numa pesquisa de todas as empresas negociadas

publicamente que tenham sede ou ações em bolsa nos Estados Unidos e receita anual

de mais de 1 bilhão de dólares. Ver “Equilar 200: Ranking the Largest CEO Pay

Packages”, Equilar, 25 mai. 2017; “200 Highest-Paid CEOs 2016”, Equilar, 27 maio

2016.

122 Lawrence Mishel e Alyssa Davis, “CEO Pay Has Grown 90 Times Faster than

Typical Worker Pay Since 1978”, Economic Policy Institute, 1o jul. 2015; Lawrence

Mishel e Alyssa Davis, “Top CEOs Make 300 Times More Than Typical Workers:

Pay Growth Surpasses Stock Gains and Wage Growth of Top 0.1 Percent”, Economic

Policy Institute, 21 jun. 2015.

123 Uma análise de 2005 da remuneração dos cinco funcionários mais bem pagos da

base de dados ExecuComp (que inclui “todas as empresas da S&P 500, Mid-Cap 400

e Small-Cap 600 [...], também conhecidas como S&P 1500”) concluiu que, entre

2001 e 2003, “a razão entre a remuneração agregada dos [cinco mais bem pagos]

executivos e os ganhos agregados [das S&P 1500]” foi de 9,8%. Ver Lucian Bebchuk e

Yaniv Grinstein, “The Growth of Executive Pay”, Oxford Review of Economic Policy

21, n. 2 (2005), pp. 283, 284, 297.

124 A expressão é de David Gordon, *Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working*

Americans and the Myth of Managerial Downsizing (Nova York: Free Press, 1996).

Uma pesquisa mais recente e muito meticulosa dos trabalhadores que ocupam cargos

gerenciais confirma a tese de Gordon: ainda que as funções gerenciais tenham sido

promovidas, com a renda nos cargos de supervisão aumentando mais que a renda dos

demais cargos, os cargos de supervisão correspondem a uma parcela crescente de todo

o mercado de trabalho no setor privado. Ver Goldstein, “Revenge of the Managers”.

125 Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 159-60. Cappelli acrescenta que, no modelo

de meados do século XX, a linha divisória entre status alto e baixo no ambiente de

trabalho demarcava trabalhadores que se enquadravam ou não na Lei de Padrões

Justos de Trabalho. Hoje, a linha divisória separa os altos executivos de todos os

demais. Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 236-7.

126 Ver Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 163. Ver também Stephen R. Barley, “The

Turn to a Horizontal Division of Labor: On the Occupationalization of Educational

Research and Improvement, ES”, documento preparado para o Departamento de

Educação dos Estados Unidos, jan. 1994.

127 Até mesmo os empregos brilhantes escassearam à medida que seu brilho aumentava.

Em 2005, por exemplo, existiam cerca de quatrocentos cargos executivos a menos nas

empresas da Fortune 500 do que uma década antes, embora a economia fosse cerca

de 40% maior. Hewlett e Luce, “Extreme Jobs”, p. 52. Banco Mundial, “World

Development

Indicators”.

Disponível

em:

< <http://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators> > .

128 Em 1948, empresas de uma só loja, constituídas ou não, ainda respondiam por

70,4% das vendas no varejo, enquanto as grandes redes respondiam por apenas 12,3%.

Para nossos fins, grandes redes são as que têm mais de cem lojas varejistas. Ronald S.

Jarmin et al., “The Role of Retail Chains: National, Regional e Industry Results”, in

Producer Dynamics: New Evidence from the Micro Data, Timothy Dunne, J. Bradford

Jensen e Mark J. Roberts (orgs.) (Chicago: University of Chicago Press, 2009), pp.

237-8.

129 Herbert Koshetz, “The Merchant’s View: An Examination of Retailing Discovers

Few in Field Receive Proper Training”, The New York Times, 18 mar.

1962.

Disponível

em:

<<https://timesmachine.nytimes.com/timesmachine/1962/03/18/89502586.html?>

[action=click&contentCollection=Archives&module=LedeAsset&](#)

[region=ArchiveBody&pgtype=article&pageNumber=155> . Acesso em: 18 nov.](#)

2018. Doravante citado como Koshetz, “Merchant’s View”.

130 Koshetz, “Merchant’s View”.

131 Ver Federação Nacional de Varejo, “Top 100 Retailers”, Stores, 26 jun. 2017.

Disponível em: < <https://stores.org/2017/06/26/top-100-retailers/> >.

Essas e outras grandes redes — cerca de quarenta ao todo — têm mais de cem

lojas e agora dominam o mercado: em 2010, as dez maiores redes de lojas de

alimentos respondiam por 70% das vendas, por exemplo. Essa é uma novidade

surpreendente. Em 2000, as dez maiores redes de lojas de alimentos representavam

30% do mercado. Ver Niraj Dawar e Jason Stornelli, “Rebuilding the Relationship

Between Manufacturers and Retailers”, MIT Sloan Management Review (inverno de

2013). As redes respondem por mais de dois terços dos empregos no comércio

varejista, e em 1980 já ofereciam mais empregos que as lojas únicas. Ver Ronald S.

Jarmin et al., “The Role of Retail Chains: National, Regional and Industry Results”, in

Producer Dynamics: New Evidence from the Micro Data, Timothy Dunne, J. Bradford

Jensen e Mark J. Roberts (orgs.) (Chicago: University of Chicago Press, 2009), p.

240.

Com o florescimento da Amazon e de outras varejistas on-line, as lojas (agora

virtuais) só fizeram crescer. Entre 2007 e 2012, por exemplo, as vendas totais on-line

aumentaram quase três vezes mais que o número de lojas on-line. Lamentavelmente,

o emprego no varejo on-line diminuiu um pouco. O número de lojas físicas e o total

de empregos nessas lojas caíram pouco mais de 5% no período. Ver Robin Harding,

“Technology Shakes Up US Economy”, Financial Times, 26 mar. 2014. Disponível

em:

<www.ft.com/cms/s/0/f8a95502-b502-11e3-af92-00144feabdc0.html#axzz4JxZMpgp9>.

Doravante

citado

como

Harding,

“Technology Shakes Up US Economy”. U.S. Census Bureau, “Economic Census:

Tables: 2012”. Disponível em: <www.census.gov/programs-surveys/

economic-

census/data/tables.2012.html.html > .

132 Ver Reich, Supercapitalism, pp. 89-90; Sarah Nassauer, “At Walmart, the CEO

Makes 1,188 Times as Much as the Median Worker”, The Wall Street Journal, 20 abr.

2018. Note-se que a margem de lucro do Walmart em vendas é de cerca de 3,5%, ou

cerca de 6 mil dólares por funcionário (para 2005). Doravante citado como

Nassauer, “At Walmart, the CEO Makes 1,188 Times as Much”. Com isso, conclui-

se que embora o Walmart possa pagar consideravelmente mais a seus trabalhadores e

ainda assim gerar lucros para os acionistas, nunca chegaria a pagar nada parecido com

os antigos salários da GM. Mais uma vez, a desigualdade econômica em ascensão

reflete mais significativamente os profundos desvios estruturais tanto nas tecnologias

de produção quanto na remuneração do trabalho qualificado do que uma exploração

renovada e vantagens do capital à custa do trabalho.

133 A renda que demarca a linha de pobreza para uma família de quatro pessoas,

incluindo duas crianças, é de 24.339 dólares anuais. U.S. Census Bureau, “Poverty

Thresholds”,

2017.

Disponível

em:

< www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-thresholds.html > .
Para doação de

alimentos no Walmart, ver Hayley Peterson, “Wal-Mart Asks Workers to Donate

Food to Its Needy Employees”, Business Insider, 20 nov. 2014.

134 Krystina Gustafson, “Wal-Mart Defends Employee Food Drive”, CNBC, 20 nov.

2014. Disponível em: < [www.cnn.com/2014/11/20/wal-mart-defends-employee-](http://www.cnn.com/2014/11/20/wal-mart-defends-employee-food-drive.html)

[food-drive.html](http://www.cnn.com/2014/11/20/wal-mart-defends-employee-food-drive.html) > . Acesso em: 26 out. 2018.

135 Nassauer, “At Walmart, the CEO Makes 1,188 Times as Much”.

136 A Percolata analisa as influências do trânsito, riqueza, navegação on-line e muitos

outros fatores sobre o comportamento do consumidor, e instala sensores nas lojas para

monitorar o fluxo de clientes, a atividade dos empregados e as interações entre eles.

Assim avalia e classifica os trabalhadores comuns pela “produtividade real” ou

“rendimento por comprador”, indicadores de quanta receita cada um deles gera. A

empresa determina, então, quais são os trabalhadores mais produtivos, em quais

circunstâncias e em quais combinações e adapta os cronogramas de trabalho a cada

quinze minutos para otimizar a eficiência das vendas, que, segundo ela, aumentam

30%. Ver O'Connor, “When Your Boss Is an Algorithm”.

137 Tim Adams, “Surge Pricing Comes to the Supermarket”, The Guardian, 4 jun.

2017. Disponível em: <[www.theguardian.com/technology/2017/jun/04/surge-](http://www.theguardian.com/technology/2017/jun/04/surge-pricing-comes-to-the-supermarket-dynamic-personal-data)

[pricing-comes-to-the-supermarket-dynamic-personal-data](http://www.theguardian.com/technology/2017/jun/04/surge-pricing-comes-to-the-supermarket-dynamic-personal-data)>.

138 As solicitações de marcas registradas pela indústria manufatureira praticamente

triplicaram entre 1968 e 1989. David W. Boyd, “From ‘Mom and Pop’ to Wal-Mart:

The Impact of the Consumer Goods Pricing Act of 1975 on the Retail Sector in the

United States”, Journal of Economic Issues 31, n. 1 (1997), p. 226. E a participação da

publicidade no PIB, que caiu durante a Grande Compressão, começou a subir de

forma acentuada em 1975. Douglas A. Galbi, “Some Economics of Personal Activity

and Implications for the Digital Economy”, 6 ago. 2001, p. 7. Disponível em:

<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=275346>.

139 Ver Robert Frank, “Jeff Bezos Is Now the Richest Man in Modern History”, CNBC,

18 jul. 2018. Disponível em: <[www.cnbc.com/2018/07/16/jeff-bezos-is-now-the-](http://www.cnbc.com/2018/07/16/jeff-bezos-is-now-the-richest-man-in-modern-history.html)

[richest-man-in-modern-history.html](http://www.cnbc.com/2018/07/16/jeff-bezos-is-now-the-richest-man-in-modern-history.html)>. Acesso em: 18 nov. 2018.

140 Tom Robinson, Jeff Bezos: Amazon.com Architect (Minneapolis: ABDO Publishing,

2010), p. 26. Jillian D’Onfro, “What Happened to 7 of the Earliest Employees Who

Launched Amazon”, Business Insider, 18 abr. 2014.

141 O Departamento de Trabalho informa que durante a primeira década do novo

milênio os Estados Unidos perderam mais de 1,1 milhão de empregos de

secretariado. Outros empregos administrativos também caíram: operadores de

telefonia, datilógrafos e editores de texto, agentes de viagem e técnicos em

contabilidade caíram 64%, 63%, 46% e 26%, respectivamente. Ver Andrew Leonard,

“The Internet’s Greatest Disruptive Innovation: Inequality”, Salon, 19 jul. 2013.

Disponível

em:

< www.salon.com/2013/07/19/the_internets_greatest_disruptive_innovation_inequality/

Acesso em: 18 nov. 2018. Essas perdas de empregos aumentaram, de modo que, a

partir de 2007, os Estados Unidos perderam mais de 2 milhões de empregos

administrativos no total. Citado em Robin Harding, “US Has Lost 2m Clerical Jobs

Since

2007”,

Financial

Times,

1o

abr.

2013.

Disponível

em:

<www.ft.com/content/37666e6c-9ae5-11e2-b982-00144feabdc0>.

Acesso em: 18

nov. 2018.

142 Ver Michael Simkovic, “In Law Firms, Lawyers and Paralegals Prosper While

Secretarial Jobs Disappear”, Brian Leiter’s Law School Reports, 1o abr. 2016.

Disponível em: <[http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/2016/04/simkovicin-](http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/2016/04/simkovicin-law-firms-lawyers-and-paralegals-prosper-while-secretarial-jobs-disappear.html)

[law-firms-lawyers-and-paralegals-prosper-while-secretarial-jobs-disappear.html](http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/2016/04/simkovicin-law-firms-lawyers-and-paralegals-prosper-while-secretarial-jobs-disappear.html)>.

Acesso em: 18 nov. 2018. À medida que a automação levanta os níveis da hierarquia

de qualificações, os advogados menos preparados também ficam sob pressão.

143 Ver Richard Sennett, The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work

in the New Capitalism (Nova York: W. W. Norton, 2011), p. 73. Ver também

Stanley Aronowitz e Willia DiFazio, The Jobless Future: Sci-Tech and the Dogma of

Work (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1995), p. 110.

144 Ver Sherwin Rosen, “The Economics of Superstars”, American Economic Review 71,

n. 5 (dez. 1981), pp. 845-58; e Frank e Cook, The Winner-Take-All Society.

145 Ver “The World’s Highest Paid Celebrities 2017”, Forbes, 12 jun. 2017. Disponível

em: <www.forbes.com/celebrities/list/#tab:overall>. Acesso em: 18 nov. 2018.

146 Mickey Mantle, por exemplo, ganhava menos de 1 milhão de dólares (em valor de

2015) anuais em meados do século XX. Michael Hauptert, “MLB’s Annual Salary

Leaders Since 1874”, Sociedade de Pesquisa do Beisebol Americano, 1o dez. 2016.

147 Pam McCallum, “The Average Salary of a BackUp Singer”, Sapling, 17 jun. 2011.

148 Michael McCann, “The GLeague: 12 Takeaways on NBA’s New Deal”, Sports

Illustrated, 14 fev. 2017.

149 “How Much Does a Television Writer Make in the United States?”, Sokuu.

Disponível em: <www.sokuu.com/careers/television-writer/salary/>. Acesso em: 10 out. 2018.

150 De modo geral, entre 1982 e 2003, a parcela do total de rendas do setor que foi

abocanhada pelo 1% superior das superestrelas mais que dobrou. Ver Victor

Ginsburgh e David Throsby (orgs.), Handbook of the Economics of Art and Culture,

Volume 1 (Amsterdã: Elsevier, 2006), p. 684. A razão entre a remuneração do CEO

de uma empresa e a renda dos empregados mais bem pagos logo abaixo dele e a razão

entre a remuneração dos 10% dos CEOs mais bem pagos e a média dos CEOs

também aumentaram. Ver Carola Frydman e Raven E. Saks, “Executive

Compensation: A New View from a Long-Term Perspective, 1936-2005”, Review of

Financial

Studies

23,

n.

5

(fev.

2010).

Disponível

em:

<http://web.mit.edu/frydman/www/trends_rfs2010.pdf>.

151 Ver Reich, Supercapitalism, pp. 89-90. Note-se que a margem de lucro do Walmart

nas vendas é de mais ou menos 3,5%, ou cerca de 6 mil dólares por funcionário (em

2005). Isso implica que se o Walmart pagasse bem mais a seus empregados e ainda

gerasse lucros para os acionistas, não chegaria a pagar nada parecido aos antigos

salários da GM. Mais uma vez, a desigualdade econômica em ascensão reflete mais

significativamente a profunda mudança estrutural tanto nas tecnologias de produção

quanto nos retornos da qualificação do que uma nova exploração ou vantagens para o

capital às custas do trabalho.

152 O investimento dos Estados Unidos em robótica mais que dobrou

entre 2014 e

2015. Ver Richard Waters e Kana Inagaki, “Investment Surge Gives US the Early

Lead in Rise of the Robots”, Financial Times, 3 mai. 2016. Disponível em:

[< www.ft.com/content/87f44872-1080-11e6-91da-096d89bd2173 > .](http://www.ft.com/content/87f44872-1080-11e6-91da-096d89bd2173)

Acesso em: 18

nov. 2018, sobre uma pesquisa do grupo de pesquisa de capital de risco CB Insights.

Doravante citado como Waters e Inagaki, “Investment Surge”. Ver também Research

Brief, “Robots R’ Us: Funding and Deal Activity to Robotics See New Highs in 2015”,

CB Insights, 23 mar. 2016. Disponível em: [< www.cbinsights.com/research/robotics-](http://www.cbinsights.com/research/robotics-startups-funding/)

[startups-funding/ > .](http://www.cbinsights.com/research/robotics-startups-funding/) Acesso em: 18 nov. 2018. E o mercado mundial só para a

produção de robôs está crescendo 17% ao ano, enquanto a solicitação de patentes

relacionadas a robôs triplicou na última década. Richard Waters e Tim Bradshaw,

“Rise of the Robots Is Sparking an Investment Boom”, Financial Times, 3 mai. 2016.

Disponível

em:

[< www.ft.com/content/5a352264-0e26-11e6-ad80-](http://www.ft.com/content/5a352264-0e26-11e6-ad80-67655613c2d6)

[67655613c2d6 > .](http://www.ft.com/content/5a352264-0e26-11e6-ad80-67655613c2d6) Acesso em: 18 nov. 2018. Ver também Waters e Inagaki,

“Investment Surge”, sobre estudo do grupo de pesquisa econômica IDC.

153 Ver Federação Internacional de Robótica, World Robotics Report 2016, 29 set. 2016,

Figura 2.9. Disponível em: <[https://ifr.org/ifr-press-releases/news/world-robotics-](https://ifr.org/ifr-press-releases/news/world-robotics-report-2016)

[report-2016](https://ifr.org/ifr-press-releases/news/world-robotics-report-2016)>; e James Carroll, “Industrial Robots in the United States on the Rise”,

Vision Systems Design, 6 set. 2016.

154 Os empregos na indústria manufatureira chegaram ao pico no fim da década de

1970, quando cerca de 19,5 milhões de norte-americanos trabalhavam no setor. Ver,

por exemplo, Martin Neil Baily e Barry P. Bosworth, “U.S. Manufacturing:

Understanding Its Past and Its Potential Future”, Journal of Economic Perspectives 28,

n. 1 (inverno de 2004), pp. 3-6, 12, Figura 2. Doravante citado como Baily e

Bosworth, “U.S. Manufacturing”.

Desde então, o emprego na indústria manufatureira nacional tem caído

constantemente. Em 1992, o setor mantinha apenas 16,5 milhões de empregos; em

2012, esse número havia caído para menos de 12 milhões, mas posteriormente voltou

a pouco mais de 12 milhões. Ver também Secretaria de Estatísticas Trabalhistas,

“Employment, Hours and Earnings from the Current Employment Statistics Survey

(National)”,

coletado

em

22

jun.

2017.

Disponível

em:

< <https://data.bls.gov/timeseries/CES3000000001> >.

155 No fim da década de 1960, a indústria manufatureira respondia por cerca de 25%

de todos os empregos nos Estados Unidos. Ver Baily e Bosworth, “U.S. Manufacturing”, p. 4, Figura 1. Hoje, a força de trabalho civil dos Estados Unidos

compreende cerca de 160 milhões de pessoas, das quais 150 milhões estão

empregadas. Ver Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, The Employment Situation

—May

2017,

Quadro

A.

Disponível

em:

< https://www.bls.gov/news.release/archives/empisit_06022017.pdf >. Vinte e cinco por cento de 150 milhões são 37,5 milhões. Mas a indústria manufatureira emprega

ao todo, hoje, possivelmente 12 milhões de pessoas. Ver Baily e Bosworth, “U.S.

Manufacturing”, p. 12, Figura 2.

156 Isso implica que mais de 100% da queda total do emprego na indústria

manufatureira atingiu o segmento semiqualficado sem curso universitário da força

de trabalho industrial. Ver Robert Shapiro, “Robotic Technologies Could Aggravate

the U.S. Problem of Slow Jobs Growth”, Daily Beast, 19 jul. 2013. Ver também

Manufacturing Institute, “Percent of Manufacturing Workforce by Education

Level”, abr. de 2014 e Elka Torpey, “Got Skills? Think Manufacturing”, Secretaria de

Estatísticas

Trabalhistas,

jun.

2014,

disponível

em:

<www.bls.gov/careeroutlook/2014/article/manufacturing.htm>.

Os Estados Unidos não são exceção a esse respeito. Em todas as sete maiores

economias — Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Reino Unido e Estados

Unidos —, os empregos administrativos na indústria manufatureira aumentaram em

relação aos empregos na linha de produção, tanto na década de 1980 quanto na de

1990. Ver Mariacristina Piva, Enrico Santarelli e Marco Vivarelli, “The Skill Bias

Effect of Technological and Organizational Change: Evidence and Policy

Implications”, Research Policy 34 (2005), pp. 141-57, 143.

157 Baily e Bosworth, “U.S. Manufacturing”, p. 4, Figura 1. Ver também YiLi Chien e

Paul Morris, “Is U.S. Manufacturing Really Declining?”, blog do Federal Reserve

Bank de St. Louis sobre economia, 11 abr. 2017; Peter Wehner e Robert Beschel Jr.,

“How Think About Inequality”, National Affairs 11 (primavera de 2012); Rex

Nutting, “Think Nothing Is Made in America? Output Has Doubled in Three

Decades”, MarketWatch, 28 mar. 2016; Harding, “Technology Shakes Up [US](#)

Economy”.

A indústria manufatureira manteve sua participação na produção quase que

totalmente devido ao grande aumento da produtividade e aos resultados do setor de

computadores e eletrônicos, que contrata um número desproporcional de

trabalhadores altamente qualificados para projetar e pôr em prática a produção

robótica. Ver Baily e Bosworth, “U.S. Manufacturing”, pp. 3-26. Por exemplo, o mais

valioso componente do computador, a placa-mãe, hoje em dia é produzido

basicamente por robôs. Ver Catherine Rampell, “When Cheap Foreign Labor Gets

Less Cheap”, The New York Times, 7 dez. 2012. Disponível em:

< <https://economix.blogs.nytimes.com/2012/12/07/when-cheap-foreign-labor-gets->

[less-cheap/?partner=rss&emc=rss&r=0](https://economix.blogs.nytimes.com/2012/12/07/when-cheap-foreign-labor-gets-less-cheap/?partner=rss&emc=rss&r=0) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

158 Ver Harding, “Technology Shakes Up US Economy”.

159 Sobre a Kodak, ver Susan Christopherson e Jennifer Clark, Remaking Regional

Economies: Power, Labor e Firm Strategies in the Knowledge Economy (Nova York:

Routledge, 2007), pp. 57-84.

Sobre o Instagram, ver Scott Timberg, “Jaron Lanier: The Internet Destroyed the

Middle

Class”,

Salon,

12

mai.

2013.

Disponível

em:

< www.salon.com/2013/05/12/jaron_lanier_the_internet_destroyed_the_middle_class/

Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Timberg, “Internet Destroyed”.

A pequena força de trabalho superqualificada do Instagram só consegue

corresponder às necessidades da equipe porque trabalha lado a lado com a massa de

pessoas que usa sua tecnologia para capturar, processar e imprimir imagens e, assim,

representa estruturalmente uma força de trabalho de baixa qualificação, embora se

considerem não produtores, mas consumidores. Jaron Lanier observa que, nesse

sentido, muita gente — usuários da rede que contribuem com conteúdo e até mesmo

com formatação — “trabalha” no Instagram. Ver Timberg, “Internet Destroyed”.

Esse padrão, aliás, está longe de ser raro. Já ocorreu anteriormente, mesmo em

relação à produção de imagens: a própria fotografia, como observa Lanier, permitiu

que uma massa de tomadores de instantâneos de baixa qualificação substituísse

pintores e ilustradores semiqualeificados. Ver Timberg, “Internet Destroyed”. O

mesmo modelo ocorre em outros setores: para dar um só exemplo, os clientes da Ikea

também funcionam, estruturalmente, como uma massa não qualificada de

montadores de móveis.

160 O próprio Facebook emprega bem menos gente do que a Kodak já empregou em

qualquer período, e muitas dessas pessoas se tornaram bem mais ricas do que o

fundador da Kodak, George Eastman, jamais foi.

161 A parcela de empregos que exigem habilidades cognitivas não rotineiros no mercado

de trabalho como um todo aumentou 8,2% entre 1982 e 1992, 10,6%

entre 1992 e

2002 e 14,9% entre 2002 e 2017. A parcela de empregos manuais não rotineiros

aumentou 0,8%, 1,3% e 9,4% nessas décadas. E a parcela de empregos rotineiros caiu

4,5%, 6,7% e 13,7%. Dados de Nir Jaimovich e Henry E. Siu, “Job Polarization and

Jobless

Recoveries”,

p.

8,

Figura

3.

Disponível

em:

<<http://faculty.arts.ubc.ca/hsiu/pubs/polar20180903.pdf>> . Acesso em: 18 nov.

2018. Publicado pela Review of Economics and Statistics em 28 fev. 2020. Doravante

citado como Jaimovich e Siu, “Job Polarization and Jobless Recoveries”.

162 Empregos não rotineiros que exigem habilidades cognitivas aumentaram de 29% do

total de empregos para 40%; empregos de rotina caíram de 56% para 42%; e

empregos manuais não rotineiros aumentaram de 15% para 18%. Essas conclusões

simplesmente confirmam as mudanças mencionadas na nota anterior.

163 Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 159-60. Cappelli acrescenta que, no modelo

de meados do século XX, a linha divisória de status alto e baixo ficava entre

trabalhadores que se enquadravam ou não na Lei de Padrões Justos de Trabalho. Ver

Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 236-7. Hoje, a linha divisória fica entre os altos

executivos e todos os demais.

164 Ver Jeffrey P. Thompson e Elias Leight, “Do Rising Top Income Shares Affect the

Incomes or Earnings of Low and Middle-Income Families”, *B.E. Journal of Economic*

Analysis & Policy 12, n. 1 (2012), p. 26. Thompson e Leight fazem comparações

entre os estados norte-americanos que revelam que aqueles onde a parcela de alta

renda mais aumenta sofrem maiores quedas na renda média. A especificação

dominante associa um aumento de 3,5% na participação na renda para o 1% de mais

alta renda entre 1979 e 2005, com uma redução estatisticamente significativa de

3,5% na renda das famílias enquadradas entre o 35o e o 70o percentis de toda a

distribuição. (A pesquisa indica também, curiosamente, que, de acordo com o padrão

agora normal, o aumento das altas rendas exerce um impacto menor e menos

significativo do ponto de vista estatístico sobre a renda das famílias do extremo

inferior da distribuição, situadas entre o 5o e o 30o percentis.)

165 Uma pesquisa encontrou um esvaziamento significativo no setor de empregos

semiqualeificados em todos os países europeus, exceto Portugal. Outra pesquisa,

compilada pela OCDE com dados agregados obtidos em 24 países, concluiu que, de

1998 a 2009, as ocupações situadas no quartil mais alto e no mais baixo da

qualificação tiveram aumento no emprego (de cerca de 25% e 2%, respectivamente),

enquanto as ocupações nos dois quartis intermediários tiveram queda (de 1% no

segundo quartil da qualificação e de 15% no terceiro). Segundo a OCDE, “na metade

dos países da OCDE para os quais se têm dados, a perda de empregos relacionada a

níveis médios de instrução foi maior que a perda empregos associados a um baixo

nível de instrução”. Ver Maarten Goos et al., “Explaining Job Polarization in Europe:

The Roles of Technology, Globalization and Institutions”, Centro de Desempenho

Econômico, Discussion Paper n. 1026 (nov. 2010); Daniel Oesch e Jorge Rodríguez

Menés, “Upgrading or Polarization? Occupational Change in Britain, Germany,

Spain and Switzerland, 1990-2008”, MPRA, documento n. 21040 (jan. 2010); ver

também Enrique Fernández-Macías, “Job Polarization in Europe? Changes in the

Employment Structure and Job Quality, 1995-2007”, Work and Occupations 39, n. 2

(2012); Rachel E. Dwyer e Erik Olin Wright, “Job Growth and Job Polarization in

the United States and Europe, 1995-2007”, in Transformation of the Employment

Structures in the EU and USA, Enrique Fernández-Macías, Donald Storrie e John

Hurley (orgs.) (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2012), p. 49, Apêndice B, Quadro

B1.6; Alexandra Spitz-Oener, “Technical Change, Job Tasks e Rising Educational

Demands: Looking Outside the Wage Structure”, Journal of Labor Economics 24, n. 2

(abr. 2006), pp. 235-70; Goos e Manning, “Lousy and Lovely Jobs”.

166 Ver National Employment Law Project (NELP), The Low-Wage Recovery and

Growing Inequality (Nova York: NELP, 2012).

167 Empregos de baixos salários correspondiam a 21% das perdas na recessão e a 58%

dos ganhos na recuperação. Os de altos salários correspondiam a 19% das perdas e a

20% na retomada. Os empregos de salários médios, que correspondiam a 60% das

perdas, tiveram ganho de apenas 22% na retomada. Ver National Employment Law

Project, The Low-Wage Recovery, p. 1. Ver também Robert Reich, “The Hidden Price

of Your Amazon Shopping Spree: Skyrocketing Unemployment”, Salon, 4 dez. 2013.

Disponível

em:

< www.salon.com/2013/12/04/robert_reich_healthcare_gov_is_not_the_website_we_should_be_worrying_about

Acesso em: 18 nov. 2018.

168 As categorias de emprego que estão encolhendo com maior rapidez são relacionadas

à confecção e à manufatura do couro e similares; à produção de tabaco; ao serviço

postal; a outros empregos na esfera federal; e à produção e reprodução de meios

magnéticos e ópticos. Entre as categorias de emprego que crescem mais rapidamente

estão serviços de baixa qualificação, como cuidados domiciliares de saúde, cuidados

de saúde de pacientes não internados, trabalho de escritório relacionado à saúde,

manutenção de instalações e cuidados ambulatoriais. As categorias de alta

qualificação que mais aumentam são consultorias administrativas, científicas e

técnicas; publicadora de software; design de sistemas de computador; e transações

com títulos, contratos de commodities e investimentos financeiros. As únicas

categorias de emprego semiqualeficado em crescimento são em enfermagem e no

trabalho de laboratórios de análises clínicas. Ver também Max Nisen, “Ten American

Industries That Are Going to Boom in the Next Decade”, Slate, 28 dez. 2013.

Disponível em: < <https://slate.com/business/2013/12/booming->

[industries-for-the-](#)

[next-decade.html](#) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

Observadores teóricos igualmente preveem que metade dos empregos pode se

tornar dispensável dentro de vinte anos. Os empregos mais ameaçados são os de

rotina ou rotinizáveis, portanto semiqualiificados: agentes de crédito, recepcionistas,

assistentes de advocacia, vendedores varejistas e motoristas de táxi. Os menos

ameaçados são diversificados e exigem percepção social e inteligência criativa:

repórteres, médicos, advogados e professores. Carl Benedikt Frey e Michael A.

Osborne, “Job Automation May Threaten Half of U.S. Workforce”, Bloomberg, 12

mar. 2014. Disponível em: <[www.bloomberg.com/graphics/infographics/job-](http://www.bloomberg.com/graphics/infographics/job-automation-threatens-workforce.html)

[automation-threatens-workforce.html](#) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

169 James Manyika et al., “Jobs Lost, Jobs Gained: What the Future of Work Will

Mean for Jobs, Skills e Wages”, McKinsey Global Institute, nov. 2017. Disponível em:

<[www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/jobs-lost-jobs-gained-what-](http://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/jobs-lost-jobs-gained-what-the-future-of-work-will-mean-for-jobs-skills-and-wages)

[the-future-of-work-will-mean-for-jobs-skills-and-wages](#) > . Acesso em: 26 out. 2018.

170 Existem, é claro, outras explicações para a polarização do mercado de trabalho que

destacam forças paralelas à inovação tecnológica. Entre elas, figuram a globalização, o

declínio da sindicalização e as alterações na política tributária. Certamente, todas

essas causas contribuem para o desaparecimento da classe média. Mas nenhuma delas

teve a importância da automação, algumas são elas próprias decorrentes da

automação (principalmente a globalização) e todas têm influência muito menor do

que a automação sobre o emprego de classe média daqui para a frente.

171 No modelo de meados do século XX, a linha divisória de status alto e baixo ficava

entre trabalhadores que se enquadravam ou não na Lei de Padrões Justos de

Trabalho. Hoje, a linha divisória fica entre os executivos de alto escalão e todos os

demaís. Ver Cappelli, *The New Deal at Work*, pp. 236-7.

172 O treinamento no ambiente de trabalho faz sentido quando pode ser ministrado por

meio de incrementos pequenos e regulares, ao longo da carreira do trabalhador. O

mercado de trabalho de meados do século XX comportava esse modelo, com sua

hierarquia de emprego de múltiplas camadas, em que cada degrau da escala

profissional ficava próximo do anterior e do seguinte. A educação universitária

baseada em diploma acadêmico, pelo contrário, deve ser ministrada em grandes doses

e concentrada, já que o trabalhador interrompe suas tarefas para receber grandes

quantidades de instrução em tempo integral. As escolas de

especialização fazem

sentido quando o mercado de trabalho apresenta uma hierarquia de poucas camadas,

separadas entre si por grandes espaços. A transferência do treinamento no ambiente

de trabalho para a educação profissional universitária, portanto, indica que houve

uma mudança paralela e profunda no mercado de trabalho: uma hierarquia de

muitas camadas que tem seus degraus intermediários removidos, deixando os

empregos do topo e os empregos inferiores separados por um abismo.

173 O retorno da educação aumentou principalmente porque ela confere realmente

aptidões autênticas, e a transformação do mercado de trabalho tornou cada vez mais

produtivas as técnicas oferecidas pela educação. Trabalhadores supraordenados,

portanto, recebem sua enorme compensação em troca de oferecer um enorme valor

econômico, e não por roubo, fraude ou outros meios não meritocráticos.

Essa afirmação é polêmica. Os críticos da desigualdade geralmente atribuem as

altas rendas a práticas viciadas e não a estruturas econômicas; à escassez de

meritocracia e não ao excesso dela, afirmando que os trabalhadores supraordenados

obtêm suas rendas exorbitantes por nepotismo e arrogância; ao rentismo, que explora

o poder econômico; ou mesmo diretamente à fraude. Esses argumentos

guardam

semelhança com os que atribuem as altas rendas ao capital e não ao trabalho.

Essas afirmações têm sua razão de ser. Os meritocratas conservam todas as práticas

viciadas conhecidas, e a arrogância de classe, o rentismo e a fraude contribuem — às

vezes escandalosamente — para as vantagens dos trabalhadores supraordenados. No

entanto, mais uma vez, a proporção das práticas viciadas não se equipara à escala da

renda das elites nem sequer chega perto disso. As justificativas estruturais são

necessárias para explicar o aumento da desigualdade, e a meritocracia fornece essas

justificativas.

174 Reeves, *Dream Hoarders*, pp. 61-4, com dados de R. Chetty et al., “Where Is the

Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United

States”, *Quarterly Journal of Economics* 129, n. 4 (nov. 2014), pp. 1553-623; Fabian

T. Pfeffer e Alexandra Achen Killewald, “How Rigid Is the Wealth Structure and

Why? Inter-and Multigenerational Associations in Family Wealth”, PSC, relatório de

pesquisa n. 15845 (set. 2015), p. 30; dados do Panel Study of Income Dynamics

(PSID) tabulados em Richard V. Reeves e Joanna Venator, “The Inheritance of

Education”, Brookings Institution, 27 out. 2014.

Nada menos que um de cada três filhos de pais situados no 1% superior da

distribuição de renda consegue renda anual de, no mínimo, 100 mil dólares aos trinta

anos, comparada a uma em 25 crianças da metade inferior da distribuição de renda.

Ver Raj Chetty, John Friedman e Nathaniel Hedren, “The Equality of Opportunity

Project”. Ver também David Leonhardt, “In Climbing Income Ladder, Location

Matters”,

The

New

York

Times,

22

jul.

2013.

Disponível

em:

[www.nytimes.com/2013/07/22/business/in-climbing-income-ladder-location-](http://www.nytimes.com/2013/07/22/business/in-climbing-income-ladder-location-matters.html?pagewanted=all)

[matters.html?pagewanted=all](http://www.nytimes.com/2013/07/22/business/in-climbing-income-ladder-location-matters.html?pagewanted=all) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

175 As taxas de desemprego redobram a segmentação dos trabalhadores por salário, já

que os que cursaram faculdade (e principalmente pós-graduação ou especialização)

têm apenas metade da probabilidade de ficarem desempregados

comparados aos que

cursaram apenas o ensino médio e um terço da probabilidade de desemprego

comparados aos que nem sequer cursaram o ensino médio. Em 2016, a taxa média de

desemprego para trabalhadores de 25 anos ou mais sem ensino médio era de 7,5%;

para os que cursaram o ensino médio era de 5,2%; para os que cursaram faculdade

era de 2,7%; e para os pós-graduados ou com especialização era de 2,1%. |Secretaria

de Estatísticas Trabalhistas (BLS, na sigla em inglês), Labor Force Statistics from the

Current

Population

Survey,

séries

LNU04027659Q,

LNU04027660Q,

LNU04092221Q, LNU04091113Q. Acesso em: 10 abr. 2017. O BLS passou a

separar trabalhadores que cursaram faculdade e trabalhadores com pós-graduação ou

especialização apenas a partir de 2014 e não divulgou números sazonalmente

corrigidos. No entanto, a média de dados trimestrais em 2016 gera números mais ou

menos coincidentes com os dados sazonalmente corrigidos apresentados pelo BLS

para categorias mais tradicionais — menos que ensino médio, ensino médio e de

graduados para cima. Ver Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, Estatísticas sobre a

Força de Trabalho da Current Population Survey, séries LNU04027659Q,

LNU04027660Q, LNU04092221Q, LNU04091113Q. Acesso em: 10 abr. 2017.

Ver Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, “Household Data: Annual Averages”,

atualizado em 18 jan. 2019. Disponível em: < www.bls.gov/cps/cpsaat07.htm >.

O desemprego, além disso, subestima a influência da educação sobre o trabalho, já

que as tendências na proporção da força de trabalho revelam que, além de enfrentar

alto desemprego, trabalhadores menos instruídos cada vez mais abandonam

totalmente o mercado de trabalho e, como já não procuram emprego, não entram nas

estatísticas de desemprego. Trabalhadores instruídos e não instruídos vivem em

mundos quase totalmente separados, que nunca se sobrepõem. Os menos instruídos

enfrentam uma luta permanente e desanimadora para encontrar trabalho, enquanto

(ao contrário do que diz a lenda sobre graduados que vivem na casa dos pais) os mais

instruídos se beneficiam do pleno emprego. As mudanças nas taxas de participação

na força de trabalho têm muitas causas, entre elas, o envelhecimento da população e a

mudança dos hábitos referentes às alterações cíclicas na economia. No entanto, os

dados mostram claramente uma queda na proporção de participação na força de

trabalho mesmo entre homens adultos jovens e, mais recentemente, entre mulheres

adultas jovens também. A queda é especialmente notável entre trabalhadores menos

instruídos e mais mal pagos, o que reforça a importância da educação sobre o trabalho

revelada pelas estatísticas de desemprego. A American Community Survey de 2016

mostra que apenas 78% dos homens adultos jovens que nunca frequentaram

faculdade estavam empregados (mais ou menos os dois terços inferiores da

distribuição da educação), comparados a 90% dos que tinham cursado pelo menos

um ano de faculdade. Na década de 1950, essas taxas eram praticamente idênticas.

Ver U.S. Census Bureau, “American Community Survey (ACS)”. Disponível em:

[< www.census.gov/programs-surveys/acs/ > .](http://www.census.gov/programs-surveys/acs/)

Prevê-se que ambas as tendências persistam. Ver Secretaria de Estatísticas

Trabalhistas, “Labor Force Projections to 2022: The Labor Force Participation Rate

Continues to Fall”, Monthly Labor Review (dez. 2013), disponível em:

[< www.bls.gov/opub/mlr/2013/article/labor-force-projections-to-2022-the-labor-](http://www.bls.gov/opub/mlr/2013/article/labor-force-projections-to-2022-the-labor-)

[force-participation-rate-continues-to-fall.htm > ;](http://www.bls.gov/opub/mlr/2013/article/labor-force-projections-to-2022-the-labor-force-participation-rate-continues-to-fall.htm)

Secretaria

de

Estatísticas Trabalhistas, The Recession of 2007-2009 (fev. 2012), disponível em:

<www.bls.gov/spotlight/2012/recession/>; e Escritório Executivo do Presidente dos Estados Unidos, The Labor Force Participation Rate Since 2007: Causes and Policy

Implications

(jul.

2014),

disponível

em:

<https://scholar.harvard.edu/files/stock/files/labor_force_participation.pdf>.

176 Carnevale, Rose e Cheah, “The College Payoff”, p. 6. Joan Williams, com dados

menos abrangentes, chega a números um pouco diferentes: 19,4% dos graduados e

14% das graduadas ganham menos que a média salarial dos egressos do ensino médio.

Ver Williams, White Working Class, p. 49. Poucas páginas adiante, Williams diz que

“um quarto dos graduados e pós-graduados trabalhará por um salário médio menor

do que o salário associado àqueles que têm diploma”. Ver Williams, White Working

Class, p. 86. Ver também Rework America, America’s Moment: Creating Opportunity

in a Connected Age (Nova York: W. W. Norton, 2015), p. 200; John Schmitt e

Heather Boushey, The College Conundrum: Why the Benefits of a College Education

May Not Be So Clear, Especially to Men (Washington, D.C.: Centro para o Progresso

Americano, 2010), pp. 3, 8, 9.

177 Pouco menos da metade da população dos Estados Unidos com mais de 25 anos só

cursou o ensino médio (cerca de 70% não cursaram faculdade) e pouco mais de 10%

têm pós-graduação. Ver Camille L. Ryan e Kurt Bauman, Educational Attainment

in the United States: 2015, U.S. Census Bureau, Current Population Reports n. P20-

578

(mar.

2016).

Disponível

em:

< [www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p20-](http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p20-578.pdf)

[578.pdf](http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p20-578.pdf) > . Ver também Carnevale, Rose e Cheah, “The College Payoff”, p. 6 (citando a American Community Survey 2007-2009, U.S. Census Bureau, “American

Community Survey”. Disponível em: < www.census.gov/programs-surveys/acs/ >).

178 Ver Carnevale, Rose e Cheah, “The College Payoff”, p. 10, Figura 5. Números um

pouco diferentes aparecem em Christopher R. Tamborini, Chang Hwan Kim e

Arthur Sakamoto, “Education and Lifetime Earnings in the United

States”,

Demography 52, n. 4 (2015), pp. 1383-1407.

179 Ver R. G. Valletta, “Recent Flattening in the Higher Education Wage Premium:

Polarization, Skill Downgrading, or Both?”, NBER, Working Paper n. 22935 (2016).

Disponível em: <www.nber.org/papers/w22935> (usando dados da Current

Population Survey para calcular o retorno dos formados em faculdades ao longo do

período 1980-2015. Em 1980, uma pessoa com faculdade ganhava 34% mais que

outra que tivesse cursado apenas o ensino médio. Em 1990, essa vantagem passara

para 57% e, em 2000, para 71%. Depois de 2000, a diferença deixou de crescer tanto

e chegou a um patamar de cerca de 78% de 2010 a 2015). Ver também Goldin e

Katz, The Race Between Education and Technology (levando em conta que “a partir

do começo da década de 1980 a diferença salarial devida à qualificação subiu

acentuadamente, e em 2005 tinha voltado ao nível de 1915”, e usando dados da CPS

para estimar a diferença salarial devida à educação superior em 36% em 1980 e 60%

em 2005); Philippon e Reshef, “Wages and Human Capital” (para quem a diferença

salarial devida à formação superior aumentou de 38% em 1970 a 58% em 2005);

David H. Autor, “Skills, Education and the Rise of Earnings Inequality Among the

‘Other 99 Percent’”, Science 344, n. 6186 (maio 2014): pp. 843-51 (que encontra uma

diferença salarial entre graduados e não graduados de cerca de 46%, em 1980, e 96%,

em 2012).

180 Ver Christopher Avery e Sarah Turner, “Student Loans: Do College Students

Borrow Too Much — or Not Enough?”, Journal of Economic Perspectives 26, n. 1

(2012), p. 175. Disponível em: <www.jstor.org/stable/41348811>. Avery e Turner usam dados da Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, Bureau of Labor Statistics’

March Current Population Survey para “trabalhadores em tempo integral e ano

inteiro, usando amostras ponderadas, supondo 42 anos de experiência de trabalho

por pessoa. Os resultados para trabalhadores com formação universitária são líquidos

para quatro anos de anuidades e tarifas associadas a valores adequados de anos

específicos para universidades públicas”. A pesquisa subtrai o custo da educação em

universidade pública de todos os ganhos dos portadores de diploma, embora esses

ganhos correspondam à renda média de todos os diplomados, por

universidades

públicas ou privadas.

181 Calcular o retorno econômico da educação superior exige discernimento, e as

estimativas variam, o que não surpreende. Ver “Is College Worth It?”, The Economist,

5 abr. 2014. Disponível em: <[www.economist.com/news/united-states/21600131-](http://www.economist.com/news/united-states/21600131-too-many-degrees-are-waste-money-return-higher-education-would-be-better)

[too-many-degrees-are-waste-money-return-higher-education-would-be-much-](http://www.economist.com/news/united-states/21600131-too-many-degrees-are-waste-money-return-higher-education-would-be-better)

[better](http://www.economist.com/news/united-states/21600131-too-many-degrees-are-waste-money-return-higher-education-would-be-better)>. Acesso em: 18 nov. 2018. Os números correspondem ao retorno implícito de

vinete anos sobre anuidades líquidas, subtraídas da ajuda financeira, segundo dados da

PayScale. A classificação das faculdades com base na taxa implícita de retorno

acompanha de perto a classificação pela reputação acadêmica (com acréscimo de

algumas faculdades técnicas especializadas e faculdades estaduais excepcionalmente

baratas). Ver também destaques em Rewarding Strivers. Uma estimativa mais

conservadora pode ser encontrada em Hoxby, “Changing Selectivity”, p. 115. Até

mesmo essa estimativa conclui que os retornos da educação se equiparam aos do

mercado de ações.

Note-se que a maior parte das estimativas subestima os ganhos reais

proporcionados pelas escolas mais elitistas, tanto porque sua abordagem mais ampla

dilui esses maiores ganhos proporcionados pelas universidades superelitistas quanto

porque suprimem a considerável diferença entre as taxas de graduação por escolas de

elite (88%) e escolas não competitivas (35%). Ver Stephanie Owen e Isabel Sawhill,

Should Everyone Go to College?, Brookings Institution, CCF Brief n. 50 (maio 2013),

pp. 1-9, 6. Doravante citado como Owen e Sawhill, Should Everyone Go to College?.

A taxa média de retorno de uma carteira de ações diversificada ao longo das

décadas passadas é de menos de 7%. O retorno médio anual nos dez últimos anos do

índice Vanguard Balanced Composite, por exemplo, é de 6,83%. Ver “Benchmark

Returns”, Vanguard, atualizado em 30 set. 2018. Ver Goldin e Katz, The Race Between

Education and Technology, p. 336. Ver também David Card, “The Causal Effect of

Education on Earnings”, in Orley C. Ashenfelter e David Card (orgs.), Handbook of

Labor Economics, v. 3A, (Amsterdã: Elsevier, 1999), pp. 1801-63; David Card,

“Estimating the Return to Schooling: Progress on Some Persistent Econometric

Problems”, Econometrica 69 (set. 2001), pp. 1127-60.

182 Trabalhadores norte-americanos com formação superior ganham 68% mais que

trabalhadores com ensino médio, comparados a 48% na Grã-Bretanha, 41% na

França e apenas 23% na Suécia. Ver OCDE, “Education and Earnings, OECD

Dataset”.

Disponível

em:

< [https://stats.oecd.org/Index.aspx?](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=EAG_EARNINGS)

[DataSetCode=EAG_EARNINGS](#) > (números de 2012 a 2014, e os mais recentes de

abr. 2017). Ver também “Wealth by Degrees”, The Economist, 28 jun. 2014, citando

dados da OCDE. Ver também “Healthy, Wealthy and Wise”, The Economist, 11 set.

2012. Disponível em: < [www.economist.com/graphic-detail/2012/09/11/healthy-](http://www.economist.com/graphic-detail/2012/09/11/healthy-wealthy-and-wise)

[wealthy-and-wise](#) > . Acesso em: 18 nov. 2018.

183 As faculdades muito mais fracas, pelo contrário, não impulsionam a renda em nada,

e um grande leque de faculdades não seletivas responde por apenas um terço da

renda de toda a vida em relação a um grande leque de escolas seletivas. Ver Owen e

Sawhill, Should Everyone Go to College?. Pesquisa e estatísticas citadas em Walter

Hamilton, “College Is a Bad Financial Bet for Some, Study Says”, Los Angeles Times, 8

mai. 2013. O mesmo resultado básico, alcançado por meio de um cálculo um pouco

diferente, encontra-se em Mark Schneider, How Much Is That Bachelor’s Degree

Really Worth? The Million Dollar Misunderstanding (Washington,

D.C.: American

Enterprise Institute, 2009), Figura 1. O retorno em trinta anos de um diploma da

Valley Forge Christian College é de -148 mil dólares. “Wealth by degrees”, The

Economist, 28 jun. 2014, com dados coletados pela PayScale.com.

184 Ver, por exemplo, Jere R. Behrman, Mark R. Rosenzweig e Paul Taubman, “College

Choice and Wages: Estimates Using Data on Female Twins”, Review of Economics

and Statistics 78 (1996), pp. 672-85. A pesquisa mostra que frequentar universidades

privadas, que ofereçam ph.D., tenham poucos alunos e paguem altos salários a seus

professores, eleva a renda entre 10% e 25%. “A estimativa BRT [estatisticamente

preferida] sobre a influência característica da escola indica que frequentadores de

faculdades que ofereçam ph.D., sejam privadas, tenham número reduzido de alunos e

professores bem pagos terão salários significativamente maiores no futuro.” Jere R.

Behrman, Mark R. Rosenzweig e Paul Taubman, “College Choice and Wages:

Estimates Using Data on Female Twins”, Review of Economics and Statistics 78

(1996), pp. 681, 682, Quadro 4; Dominic Brewer, Eric Eide e Ronald Ehrenberg,

“Does It Pay to Attend an Elite Private College? Cross-Cohort Evidence on the

Effects of College Type on Earnings”, Journal of Human Resources 34,

n. 1 (inverno de

1999), p. 114 (39% mais por frequentar escolas de elite na comparação com escolas

públicas, com dez anos de formados para a coorte de 1982 e 19% com catorze anos de

formados para a coorte de 1972; a pesquisa compara também a vantagem salarial das

coortes de 1980 e 1972 seis anos depois da formatura no ensino médio, que são de

20% e 9%, respectivamente. Note-se que a vantagem salarial para a coorte de 1982 é

maior que para a coorte de 1972).

185 Faculdades particulares seletivas e faculdades públicas seletivas geram taxas de 11%

e 13% de retorno sobre as anuidades pagas, enquanto faculdades públicas e

particulares não disputadas geram retornos de 6% e 9%, respectivamente. Ver Owen

e Sawhill, Should Everyone Go to College?. A pesquisa remete a outra, que usa os

dados de retorno do investimento da PayScale e o Barron's 400 Index de seletividade

escolar. O mesmo resultado básico, obtido por um cálculo um pouco diferente, é

mostrado em Mark Schneider, How Much Is That Bachelor's Degree Really Worth?

The Million Dollar Misunderstanding (Washington, D.C.: American Enterprise

Institute, 2009), pp. 1-7, 4, Figuras 2 e 3.

186 Um diploma do MIT ou do Caltech, por exemplo, proporciona um aumento de

renda de 2 milhões de dólares em trinta anos. Ver “Wealth by Degrees”, The

Economist, 28 jun. 2014, recorrendo a dados coletados pela PayScale.com.

187 Dez anos depois de chegar à faculdade, os 10% mais bem pagos dos graduados pelas

dez faculdades cujos ex-alunos são mais bem pagos tinham salários médios de 200 mil

dólares anuais, enquanto os 10% mais bem pagos dos graduados por todas as

faculdades ganhavam, em média, 68 mil dólares. Note-se também que os 10% mais

bem pagos das trinta faculdades seguintes cujos ex-alunos são mais bem pagos ganham

157 mil dólares. Ver Matthew Stewart, “The 9.9 Percent Is the New American

Aristocracy”,

The

Atlantic,

jun.

2018.

Disponível

em:

<[www.theatlantic.com/magazine/archive/2018/06/the-birth-of-a-new-american-](http://www.theatlantic.com/magazine/archive/2018/06/the-birth-of-a-new-american-aristocracy/559130/)

[aristocracy/559130/](http://www.theatlantic.com/magazine/archive/2018/06/the-birth-of-a-new-american-aristocracy/559130/)>. Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Stewart,

“The 9.9 Percent”. Stewart cita dados do Departamento de Educação dos Estados

Unidos, College Scorecard Data, atualizado em 28 set. 2018.
Disponível em:

<<https://collegescorecard.ed.gov/data/>>.

188 Ver Stewart, “The 9.9 Percent”.

189 Ver Thomas R. Dye, *Who’s Running America? The Obama Reign*, 8a ed. (Nova

York: Routledge, 2014), p. 180 (48,5% “corporações”, 60,6% “mercado financeiro”,

50% “governo” e 66% “outros”, incluindo-se a mídia, advocacia, organizações cívicas);

Thomas R. Dye e John W. Pickering, “Governmental and Corporate Elites:

Convergence and Differentiation”, *Journal of Politics* 36, n. 4 (nov. 1974), p. 914,

Quadro 4 (55% “corporativo”, 43,9% “governamental”, 78,8% “interesse público”).

Doravante citado como Dye e Pickering, “Governmental and Corporate Elites”. Um

fragmento de Thomas R. Dye, *Who’s Running America? The Bush Restoration*, 7a ed.

(Nova York: Pearson, 2002), dá um breve panorama sobre de onde saíram os dados:

“Who’s Running America? não foi apoiado por bolsa ou contrato de nenhuma

instituição pública ou privada. Nasceu de um seminário de pós-graduação ‘Research

on Power and Elites’ na Universidade Estadual da Flórida. Inicialmente, os dados

biográficos de mais de 5 mil membros de diversas elites institucionais foram coletados

e codificados pelos alunos. Essas biografias computadorizadas

constituíram a base de

dados original para o projeto que se sucedeu, Who's Running America?. A base de

dados tem sido revista periodicamente, já que contém dados coletados e codificados

de mais de 7 mil membros de elites institucionais.” Ver também Thomas R. Dye,

Eugene R. Declercq e John W. Pickering, “Concentration, Specialization and

Interlocking Among Institutional Elites”, Social Science Quarterly 54, n. 1 (jun. 1973),

pp. 8-28; Dye and Pickering, “Governmental and Corporate Elites”, pp. 900-25. Um

relatório da pesquisa aparece também em Elizabeth Stoker e Matthew Bruenig, “The

1 Percent's Ivy League Loophole”, Salon, 9 set. 2013. Disponível em:

< www.salon.com/2013/09/09/the_1_percents_ivy_league_loophole/ >. Acesso em: 18 nov. 2018.

Esses padrões continuam no meio acadêmico também: uma pesquisa que analisou

departamentos de administração, ciências da computação e história concluiu que

apenas um quarto de todas as universidades respondia pela formação de 86% dos

docentes estáveis; em algumas disciplinas, menos de dez departamentos formavam

mais da metade dos integrantes de toda a hierarquia acadêmica. Ver Joel Warner e

Aaron Clauset, “The Academy's Dirty Secret: An Astonishingly Small Number of

Elite Universities Produce an Overwhelming Number of America's

Professors”, Slate,

23 fev. 2015, citando Aaron Clauset et al., “Systematic Inequality and Hierarchy in

Faculty Hiring Networks”, Science Advances 1, n. 1 (2015), disponível em:

<<http://advances.sciencemag.org/content/1/1/e1400005/tab-pdf>>.

Ver também Robert L. Oprisko, “Superpowers: The American Academic Elite”, Georgetown Policy

Review, 3 dez. 2012. Disponível em: <[gppreview.com/2012/12/03/superpowers-](http://gppreview.com/2012/12/03/superpowers-the-american-academic-elite/)

[the-american-academic-elite/](http://gppreview.com/2012/12/03/superpowers-the-american-academic-elite/)>.

190 Em 1965, mesmo o escritório de advocacia Cravath, líder do mercado em salários de

advogados, pagava a associados no primeiro ano apenas 7,5 mil dólares (cerca de 55

mil em moeda de 2015). Ver Tamar Lewin, “At Cravath, \$65,000 to Start”, The New

York

Times,

18

abr.

1986.

Disponível

em:

<www.nytimes.com/1986/04/18/business/at-cravath-65000-to-start.html>. Acesso em: 18 nov. 2018 (“Determinar o compasso no que se refere a remunerações é uma

tradição no Cravath. Em 1968, quando o Cravath praticamente dobrou o salário

inicial, elevando-o para 15 mil dólares, deu início a uma espiral que elevou o

montante vigente nos escritórios mais caros de Wall Street para mais de 50 mil

dólares”). De modo análogo, o salário médio no primeiro ano de trabalho para pós-

graduados pela Escola de Administração de Harvard é atualmente 50% mais elevado

que a média corrigida de 1977. Ver Escola de Administração de Harvard,

“Recruiting:

Data

&

Statistics”.

Disponível

em:

< www.hbs.edu/recruiting/data/pages/detailed-charts.aspx > . Acesso em: 13 out.

2018. E em 1991, embora o salário médio quatro anos depois da obtenção de um

MBA de elite fosse de apenas 63 mil dólares (cerca de 110 mil em valores de 2015),

uma pesquisa sobre remuneração de portadores de MBA precisou descartar um

salário de 450 mil dólares (cerca de 800 mil em valores de 2015), tão acima dos

demaís que sua inclusão provocaria uma distorção enganosa nas médias. Ver Charles

A. O'Reilly III e Jennifer A. Chatman, “Working Smarter and Harder: A

Longitudinal Study of Managerial Success”, Administrative Science Quarterly 39, n. 4

(dez. 1994), p. 614.

Para uma visão mais geral sobre a vantagem salarial conferida pela especialização

por volta de meados do século XX, ver Michael Simkovic, “The Knowledge Tax”,

University of Chicago Law Review 82 (2015). Doravante citado como Simkovic, “The

Knowledge Tax”.

191 A vantagem salarial conferida pela pós-graduação em relação à educação no nível de

ensino médio é ainda maior, e chega a ser atualmente 70% mais elevada para homens

e 90% mais elevada para mulheres do que em 1970. Ver Simkovic, “The Knowledge

Tax”, pp. 2036-7, Quadros 1 e 2. Simkovic usou dados do Minnesota Population

Center, Integrated Public Use Microdata Series, Current Population Survey,

“Current Population Survey Data for Social, Economic and Health Research”.

Disponível em: < <https://cps.ipums.org/cps/> > .

Grande parte desse aumento verificou-se a partir de 2000. Ver “Wealth by

Degrees”, The Economist, 28 jun. 2014; David H. Autor, “Skills, Education and the

Rise of Earnings Inequality Among the ‘Other 99 Percent’”, Science 344, n. 6186 (mai.

2014), pp. 843-51, 849, Figura 6A. Ver também David H. Autor, Lawrence F. Katz e

Melissa Schettini Kearney, “Trends in U.S. Wage Inequality: Revising the

Revisionists”, *Review of Economics and Statistics* 90, n. 2 (mai. 2008), p. 305, Quadro

1. Doravante citado como Autor, Katz e Kearney, “Trends in U.S. Wage Inequality”.

192 Carnevale, Rose e Cheah, “The College Payoff”, pp. 3, 7. São dólares de 2009. Da

mesma forma, em 2010, o trabalhador médio do sexo masculino com pós-graduação

ou especialização ganhava, por ano, 86,7 mil dólares a mais que um homem com

ensino médio, e a mulher ganhava, em média, 50,6 mil dólares a mais. Ver Simkovic,

“The Knowledge Tax”, pp. 2036-37, Quadros 1 e 2.

193 De 40% a 60% dos pós-graduados pelas escolas de direito de primeira linha

conseguem emprego como associados em grandes escritórios de prestígio. “The Top

50 GoTo Law Schools”, *National Law Journal*, 6 mar. 2017. Esses escritórios

pagavam pelo primeiro ano de trabalho de seus associados 180 mil dólares em 2017, e

muitos deles aumentaram essa importância para 190 mil em 2018. Os bônus de fim

de ano elevam ainda mais essa renda.

Esses números subestimam o volume do fluxo de longo prazo entre as escolas de

direito de elite e escritórios de elite, já que muitos dos que se formam pelas escolas de

maior prestígio passam um ou dois anos depois da graduação

trabalhando como

auxiliares de justiça e, portanto, aparecem nos dados como fora dos grandes

escritórios. Mas o trabalho como auxiliar de justiça é considerado geralmente

preliminar ao ingresso para um grande escritório. Com efeito, o pagamento de altos

bônus iniciais a ex-auxiliares de justiça revela que esses auxiliares estão sendo pagos,

ainda que indiretamente, pelos escritórios.

194 Ver David Wilkins, Bryon Fong e Ronit Dinovitzer, *The Women and Men of*

Harvard Law School: Preliminary Results from the HLS Career Study (Cambridge,

Massachusetts: Harvard Law School Center on the Legal Profession, 2015). A média

era de 370 mil dólares em moeda de 2007. A renda média para as mulheres era de

140 mil dólares e, para seus cônjuges, 200 mil dólares, resultando em uma renda

domiciliar conjunta de 340 mil dólares, pouco abaixo do 1% superior. (Note-se que a

pesquisa consultou também pós-graduados de décadas anteriores e posteriores, que

tinham renda média mais baixa. Isso não surpreende, já que as turmas anteriores

precederam o grande aumento nas rendas mais elevadas e as posteriores ainda tinham

empregos de iniciantes.)

195 “Attorney Search”, Wachtell, Lipton, Rosen & Katz.

196 Sobre os salários iniciais para pós-graduados pelas dez melhores escolas de direito,

ver Susan Adams, “Law Schools Whose Grads Make the Highest Starting Salaries”,

Forbes,

28

mar.

2014,

disponível

em:

<[www.forbes.com/sites/susanadams/2014/03/28/law-schools-whose-grads-make-](http://www.forbes.com/sites/susanadams/2014/03/28/law-schools-whose-grads-make-the-highest-starting-salaries/#73a6c3389ec7)

[the-highest-starting-salaries/#73a6c3389ec7](http://www.forbes.com/sites/susanadams/2014/03/28/law-schools-whose-grads-make-the-highest-starting-salaries/#73a6c3389ec7) >, acesso em: 18 nov. 2018; e Staci Zaretsky, “Salary Wars Scorecard: Which Firms Have Announced Raises?”, Above

the Law, 13 jun. 2016, disponível em: <[http://](http://abovethelaw.com/2016/06/salary-wars-scorecard-which-firms-have-announced-raises/)

abovethelaw.com/2016/06/salary-wars-scorecard-which-firms-have-announced-raises/ >, acesso em: 18 nov. 2018.

(Não estão contemplados salários de auxiliares de justiça, cujos empregos não são

tratados como permanentes.) Para uma comparação entre salários de começo de

carreira (do segundo ao sétimo ano) dos pós-graduados pelas dez melhores escolas,

pelas escolas classificadas entre o 11o e o vigésimo lugar e as classificadas entre o 21o e

o centésimo lugar, ver Paul Oyer e Scott Schaefer, “Welcome to the Club: The

Returns to an Elite Degree for American Lawyers”, Stanford GBS,

3044 (11 dez. 2012). Doravante citado como Oyer e Schaefer, “Welcome to the Club”.

Essas diferenças de renda decorrem diretamente das diferenças entre os tipos de

emprego que os pós-graduados por escolas de direito de elite e por escolas menos

elitistas conseguem. Os que são formados pelas dez melhores e entram para os

escritórios maiores e mais lucrativos do país representam o dobro dos contratados por

esses escritórios e formados pelas escolas situadas entre o 11o e o vigésimo lugares

(46% e 27%, respectivamente), e acabam se tornando sócios numa proporção que

supera mais ou menos em uma vez e meia os pós-graduados por essas escolas e em

quatro vezes os das escolas classificadas do 21o ao centésimo lugar (no verão de 2007,

para pós-graduados entre 1970 e 2005, 13,4% dos que vinham das dez primeiras

escolas, 8,9% dos formados pelas escolas situadas entre o 11o e o vigésimo lugares e

3,5% dos pós-graduados por escolas classificadas do 21o ao centésimo lugar eram

sócios de algum dos 285 dentre os trezentos maiores escritórios de advocacia dos

Estados Unidos). Ver Oyer e Schaefer, “Welcome to the Club”, pp. 9, 19.

197 A proporção interna de retorno vai de cerca de 13,5% para os que

pagam anuidades

de 60 mil dólares a cerca de 19% para os que pagam 30 mil dólares e cerca de 32%

para os que ganham bolsas integrais. Ver Michael Simkovic e Frank McIntyre, “The

Economic Value of a Law Degree”, HLS Program on the Legal Profession, Research

Paper n. 20136 (atualizado em 26 nov. 2014), Quadro 10. Disponível em:

< https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2250585 > .

Simkovic

e

McIntyre dividem os dados por gênero, e essas taxas de retorno correspondem a uma

média aproximada dos dois gêneros. As taxas de retorno levam em conta não apenas

as anuidades, mas também outros gastos que frequentar uma escola de direito

envolve, inclusive custos de oportunidade. É por esse motivo que a taxa de retorno

para os que não pagam anuidade é de “apenas” 30%.

198 Ver “The Best Business Schools”, Forbes, disponível em: < [www.forbes.com/business-](http://www.forbes.com/business-schools/list/)

[schools/list/](http://www.forbes.com/business-schools/list/) > , acesso em: 13 out. 2018; Louis Lavelle, “MBA Pay: The Devil’s in the

Details”, Bloomberg, 19 nov. 2012. Ver também Jonathan Rodkin e Francesca Levy,

“Best

Business

Schools

2015”,

Bloomberg.

Disponível

em:

<www.bloomberg.com/features/2015-best-business-schools>. Acesso em: 18 nov.

2018.

199 De acordo com dados de 2013 reunidos pela PayScale, o retorno de um pós-

graduado por Harvard depois de vinte anos era o dobro do retorno de um ex-aluno

da Texas A&M depois do mesmo tempo. Ver Anne VanderMey, “MBA Pay: Riches

for Some, Not All”, Bloomberg, 28 set. 2009. Os dados da Forbes mostram que os

ganhos depois de cinco anos de um pós-graduado de Stanford equivalem ao triplo dos

ganhos possibilitados por uma faculdade classificada em quinquagésimo lugar entre as

melhores. Ver “The Best Business Schools”, Forbes. Disponível em:

<www.forbes.com/business-schools/list/>. Acesso em: 13 out. 2018. Os salários acentuadamente mais baixos aparecem bem antes do quinquagésimo lugar de

faculdades, já que a renda de 250 mil dólares anuais proporcionada por Harvard é

cerca de 66% mais alta do que a renda proporcionada pela classificada em décimo

lugar, a Cornell, que equivale a 150 mil dólares anuais.

200 “Recruiting: MBA Students, Career Industry Statistics, Class of 2016”, Escola de

Administração

de

Harvard.

Disponível

em:

www.hbs.edu/recruiting/data/Pages/industry.aspx?tab=career&year=2016 > .

Acesso em: 13 out. 2018.

201 Ver “The Best Business Schools”, Forbes. Disponível em:

[www.forbes.com/business-](http://www.forbes.com/business-schools/list/)

[schools/list/](http://www.forbes.com/business-schools/list/) > . Acesso em: 13 out. 2018. Ver também Peter Arcidiacono, Jane Cooley

e Andrew Hussey, “The Economic Returns to an MBA”, International Economic

Review 49, n. 3 (2008), pp. 873-99. Ver também Jonathan P. O’Brien et al., “Does

Business School Research Add Economic Value for Students?”, Academy of

Management, Learning and Education 9, n. 4 (2010), pp. 638-51.

202 Citado em Nelson D. Schwartz, “Gap Widening as Top Workers Reap the Raises” ,

The New York Times, 24 jul. 2015.

203 Paul Lafargue, The Right to Be Lazy and Other Studies, tradução de Charles H.

Kerr (Chicago: C. H. Kerr & Company, 1907).

204 A Lei Black-Connery esteve bem perto de implantar legalmente a semana de

trabalho de trinta horas. Foi proposta em 1932 pelo então senador Hugo Black, teve

apoio tanto da Federação Americana do Trabalho (AFL, na sigla em inglês) quanto

do governo Roosevelt, prestes a assumir, e foi aprovada pelo Senado no começo de

1933 por 53 votos a 0. Frances Perkins, novo secretário do Trabalho, defendeu-a ante

a Câmara dos Representantes. A oposição dos industriais e uma mudança de opinião

na AFL fizeram com que o presidente Roosevelt preferisse outros projetos do New

Deal, e a Black-Connery acabou sendo substituída pela Lei de Padrões Justos no

Trabalho, que basicamente entronizava a semana de quarenta horas como lei federal.

Ver Benjamin Hunnicut, *Free Time: The Forgotten American Dream* (Filadélfia:

Temple University Press, 2013), pp. 117-9.

205 Ver Nathan Schneider, “Who Stole the Four-Hour Workday”, *Vice News*, 30 dez.

2014. Disponível em: <[www.vice.com/read/who-stole-the-four-hour-workday-](http://www.vice.com/read/who-stole-the-four-hour-workday-0000406-v21n8)

[0000406-v21n8](http://www.vice.com/read/who-stole-the-four-hour-workday-0000406-v21n8)>. Acesso em: 18 nov. 2018. Ver também Jon Bekken, “Arguments

for a Four-Hour Day”, *Libertarian Labor Review* 1 (1986).

206 Ver John Maynard Keynes, “Economic Possibilities for Our Grandchildren” (1930),

in *Essays in Persuasion* (Nova York: W. W. Norton, 1963). Keynes acreditava que o

progresso tecnológico, combinado com o rápido crescimento

impulsionado pelos

juros compostos, levaria a uma “resolução para o problema econômico, ou pelo menos

uma solução à vista dentro de cem anos”. Vale mencionar que a ideia de Keynes sobre

o assunto não era simples utopia: ele se preocupava com uma possível inclinação inata

da humanidade para o trabalho e com a instauração de um “terror” entre as pessoas

que confrontassem um excesso de lazer. Keynes expressava esses pensamentos em

termos de natureza humana, mas talvez eles prenunciassem uma internalização do

fim do mundo social de Veblen e a concomitância de status e dedicação excessiva ao

trabalho que estava por vir. Uma excelente descrição desse ensaio se encontra em

Elizabeth Kolbert, “No Time: How Did We Get So Busy”, The New Yorker, 26 mai.

2014. Uma reflexão filosófica mais profunda sobre os perigos da ganância pode ser

encontrada em Skidelsky e Skidelsky, How Much Is Enough?.

207 Para uma atraente introdução a essa linha de pensamento, ver Thomas Frank,

“David Graber: ‘Spotlight on the Financial Sector Did Make Apparent Just How

Bizarrely Skewed Our Economy Is in Terms Who Gets Rewarded”’, Salon, 1o jun.

2014.

Disponível

em:

< www.salon.com/2014/06/01/help_us_thomas_piketty_the_1s_sick_and_twisted_new_scheme/

Acesso em: 18 nov. 2018.

208 Em 2012, 11% dos homens adultos jovens e 26% das mulheres adultas jovens nem

sequer estavam procurando trabalho. Em 1992, essas taxas eram de 7% para homens e

26% para mulheres. Em 1970, eram de 4% para homens e 50% para mulheres. A

Secretaria de Estatísticas Trabalhistas prevê que a tendência descendente vai

continuar. Ver Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, “Labor Force Projections to

2022: The Labor Force Participation Rate Continues to Fall”, Monthly Labor Review

(dez. 2013). Disponível em: < [www.bls.gov/opub/mlr/2013/article/labor-force-](http://www.bls.gov/opub/mlr/2013/article/labor-force-projections-to-2022-the-labor-force-participation-rate-continues-to-fall.htm)

[projections-to-2022-the-labor-force-participation-rate-continues-to-fall.htm](http://www.bls.gov/opub/mlr/2013/article/labor-force-projections-to-2022-the-labor-force-participation-rate-continues-to-fall.htm) > .

Melinda Pitts, John Robertson e Ellyn Terry, “Reasons for the Decline in Prime-Age

Labor Force Participation”, macroblog do Federal Reserve Bank de Atlanta, 10 abr.

2014. Disponível em: < [http://macroblog.typepad.com/macroblog/2014/04/reasons-](http://macroblog.typepad.com/macroblog/2014/04/reasons-for-the-decline-in-prime-age-labor-force-participation.html)

[for-the-decline-in-prime-age-labor-force-participation.html](http://macroblog.typepad.com/macroblog/2014/04/reasons-for-the-decline-in-prime-age-labor-force-participation.html) > . Ver também Martin

Wolf, “America’s Labor Market Is Not Working”, Financial Times, 3 nov. 2015. A

parcela de adultos jovens norte-americanos que deixou a força de

trabalho é grande se

comparada à das economias avançadas. Para os homens, as taxas análogas, hoje, são de

8% no Reino Unido, 7% na Alemanha e na França e 4% no Japão; para as mulheres,

só a Itália tem uma parcela menor de participação na força de trabalho entre os países

do G7. Finalmente, as projeções dizem que as taxas de participação na força de

trabalho norte-americana continuarão em declínio.

209 A Administração de Segurança e Saúde Ocupacionais (OSHA, na sigla em inglês)

determina diretrizes para o levantamento de objetos pesados e oferece orientação

detalhada sobre a maneira adequada de executar tarefas que exijam isso sem provocar

lesões decorrentes do trabalho. “Materials Handling: Heavy Lifting”, Administração

de

Segurança

e

Saúde

Ocupacionais.

Disponível

em:

< www.osha.gov/SLTC/etools/electricalcontractors/materials/heavy.html >. Acesso em: 13 out. 2018. No ano fiscal de 2016, a Secretaria de Estatísticas Trabalhistas

documentou 5.090 fatalidades no trabalho, enquanto em 1913

registrou cerca de 23

mil mortes só no setor industrial. Ver “Number of Fatal Work Injuries by Employee

Status”, Secretaria de Estatísticas Trabalhistas e Centros de Controle e Prevenção de

Doenças, “Conquistas em Saúde Pública, 1900-1999”, Morbidity and Mortality

Weekly Report 48, n. 22 (1999), p. 1.

210 Os salários médios estão estagnados, claro, mas não caíram, e o consumo médio

continua aumentando. Carmen DeNavas-Walt, Bernadette Proctor e Jessica C.

Smith, Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States: 2012,

U.S. Census Bureau, Current Population Reports n. P60-245 (set. 2013), p. 5.

Disponível em: <www.census.gov/prod/2013pubs/p60-245.pdf>. Os salários do segmento inferior do mercado de trabalho na verdade subiram um pouco nas últimas

décadas, e a rede de seguridade social (por insuficiente que seja) continua a suprir

necessidades materiais básicas e a proteger muitas famílias da privação absoluta.

Autor, Katz e Kearney, “Trends in U.S. Wage Inequality”, p. 319. Mais uma vez, a

pobreza, hoje, se situa entre um quarto e um décimo do que era em 1930 e entre

metade e um quarto do que era em 1960. Ver Capítulo 4.

211 Para adultos jovens, a taxa de participação na força de trabalho caiu bastante, de

cerca de 96%, em 1970, para cerca de 88% hoje (a mais baixa de

todos os países

industrializados, exceto a Itália). Ver Melinda Pitts, John Robertson e Ellyn Terry,

“Reasons for the Decline in Prime-Age Labor Force Participation”, macroblog do

Federal Reserve Bank de Atlanta, 10 abr. 2014, disponível em:

<[http://macroblog.typepad.com/macroblog/2014/04/reasons-for-the-decline-in-](http://macroblog.typepad.com/macroblog/2014/04/reasons-for-the-decline-in-prime-age-labor-force-participation.html)

[prime-age-labor-force-participation.html](http://macroblog.typepad.com/macroblog/2014/04/reasons-for-the-decline-in-prime-age-labor-force-participation.html) >; Nicholas Eberstadt, “Where Did All the Men Go?”, Milken Institute Review, 28 abr. 2017, disponível em:

<www.milkenreview.org/articles/where-did-all-the-men-go>.

Doravante citado como Eberstadt, “Where Did All the Men Go?”. Para mulheres adultas jovens, em

comparação, a participação na força de trabalho subiu numa proporção quase igual

(embora partindo de uma base mais baixa) entre 1970 e 2000 e caiu um pouco depois

disso. Ver Melinda Pitts, John Robertson e Ellyn Terry, “Reasons for the Decline in

Prime-Age Labor Force Participation”, macroblog do Federal Reserve Bank de

Atlanta,

10

abr.

2014.

Disponível

em:

<[http://macroblog.typepad.com/macroblog/2014/04/reasons-for-the-decline-in-](http://macroblog.typepad.com/macroblog/2014/04/reasons-for-the-decline-in-prime-age-labor-force-participation.html)

prime-age-labor-force-participation.html > .

Além disso, o desemprego está cada vez mais concentrado nos desempregados de

longa data: aqueles que procuraram trabalho sem sucesso durante mais de seis meses

constituíam 8,6% dos desempregados em 1979 e 26,1% hoje. Ver Peter Schuck, [One](#)

Nation Undecided: Clear Thinking About Five Hard Issues That Divide [Us](#)

(Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press, 2017), p. 50, citando a

Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, “Economic News Release”, Quadro A12,

atualizado

em

5

out.

2018.

Disponível

em:

<www.bls.gov/news.release/empst.t12.htm> .

Em conjunto, essas tendências significam que a taxa de homens adultos jovens que

têm trabalho remunerado hoje é quase dez pontos percentuais mais baixa do que no

início da Grande Compressão, e que o declínio dos empregos a partir de 1965

representa o desaparecimento de cerca de 10 milhões de postos de trabalho, a maioria

esmagadora deles ocupada por trabalhadores semiqualeificados. Com efeito, a

proporção de homens adultos jovens sem trabalho era menor em 2015 — com a taxa

de desemprego em 5% — do que em 1940, quando era de 14,6%. Ver Eberstadt,

“Where Did All the Men Go?”.

A Secretaria de Estatísticas Trabalhistas prevê que em 2050 a taxa de participação

masculina na força de trabalho estará cerca de vinte pontos percentuais abaixo do

pico de 1950 e a taxa de participação feminina na força de trabalho estará cerca de

seis pontos percentuais abaixo do pico de 2010. Ver Mitra Toossi, “A Century of

Change: The U.S. Labor Force, 1950-2050”, Monthly Labor Review (mai. 2002), p.

22, Quadro 4. Em comparação, a diferença entre as taxas de participação masculina e

feminina na força de trabalho era de cerca de 36 pontos percentuais em 1970 e de 26

pontos percentuais em 1980. Dados coletados anteriormente revelaram que os

homens adultos jovens situados na metade inferior da distribuição de renda

trabalham cerca de 20% a menos, em termos de horas semanais, do que em 1940. A

combinação dessas duas tendências em média de horas trabalhadas para todos os

homens da classe trabalhadora e da classe média supera a diferença entre homens e

mulheres quanto à participação na força de trabalho que existia em 1980 e se

aproxima da diferença vigente em 1970.

212 Ceylan Yeginsu, “If Workers Slack Off, the Wristband Will Know. (And Amazon

Has a Patent for It.)”, The New York Times, 1o fev. 2018. Disponível em:

[www.nytimes.com/2018/02/01/technology/amazon-wristband-tracking-](http://www.nytimes.com/2018/02/01/technology/amazon-wristband-tracking-privacy.html)

[privacy.html](http://www.nytimes.com/2018/02/01/technology/amazon-wristband-tracking-privacy.html) > . Acesso em: 26 out. 2018. Ver também U.S. Patent and TradeMark Office, “Ultrasonic Bracelet and Receiver for Detecting Position in 2D Plan”,

Amazon Technologies, Inc., Applicant, Appl.no: 15/083,083, 28 mar. 2016.

213 Ver, por exemplo, O’Connor, “When Your Boss Is an Algorithm”.

214 Entre 1998 e 2015, a taxa de mortes por suicídio, overdose e abuso de álcool

aumentou três vezes mais rápido entre homens brancos de meia-idade com ensino

médio ou menos do que entre os que tinham faculdade ou pós-graduação. Essa taxa

aumentou mais de cinco vezes mais rápido para mulheres brancas de meia-idade não

instruídas do que para as mais instruídas. Ver Case e Deaton, “Mortality and

Morbidity”, p. 415, que usa dados dos Centros de Prevenção e Controle de Doenças,

National Vital Statistics System, 2018. Os dados referem-se a mortes por suicídio,

overdose e abuso de álcool de 100 mil homens e mulheres brancos não latinos entre

cinquenta e 54 anos, classificados por nível de instrução. Para homens com ensino

médio ou menos, essa taxa aumentou 130% entre 1998 e 2015; para homens com

formação superior ou pós-graduação, cresceu 44%. Para mulheres com ensino médio

ou menos, a taxa subiu 381%; para mulheres com formação superior ou pós-

graduação, aumentou 70%. Ver Case e Deaton, “Mortality and Morbidity”. Ver

também Joel Achenbach e Dan Keating, “New Research Identifies a ‘Sea of Despair’

Among White, Working-Class Americans”, The Washington Post, 23 mar. 2017.

Disponível em: < [www.washingtonpost.com/national/health-science/new-research-](http://www.washingtonpost.com/national/health-science/new-research-identifies-a-sea-of-despair-among-white-working-class-americans/2017/03/22/c777ab6e-0da6-11e7-9b0d-d27c98455440_story.html?utm_term=.3b4d0390d167)

[identifies-a-sea-of-despair-among-white-working-class-](http://www.washingtonpost.com/national/health-science/new-research-identifies-a-sea-of-despair-among-white-working-class-americans/2017/03/22/c777ab6e-0da6-11e7-9b0d-d27c98455440_story.html?utm_term=.3b4d0390d167)

[americans/2017/03/22/c777ab6e-0da6-11e7-9b0d-d27c98455440_story.html?](http://www.washingtonpost.com/national/health-science/new-research-identifies-a-sea-of-despair-among-white-working-class-americans/2017/03/22/c777ab6e-0da6-11e7-9b0d-d27c98455440_story.html?utm_term=.3b4d0390d167)

[utm_term=.3b4d0390d167](http://www.washingtonpost.com/national/health-science/new-research-identifies-a-sea-of-despair-among-white-working-class-americans/2017/03/22/c777ab6e-0da6-11e7-9b0d-d27c98455440_story.html?utm_term=.3b4d0390d167) >. Acesso em: 18 nov. 2018.

E o núcleo da base de apoio de Donald Trump é formado por eleitores com renda

de classe média sem formação universitária. Ver Thomas Edsall, “The NotSoSilent

White Majority”, The New York Times, 17 nov. 2016; Jon Huang, Samuel Jacoby,

Michael Strickland e K. K. Rebecca Lai, “Election 2016: Exit Polls”, The New York

Times,

nov.

2016,

disponível

em:

<www.nytimes.com/interactive/2016/11/08/us/politics/election-exit-polls.html>, acesso em: 18 nov. 2018. Para uma análise muito congruente das fontes de apoio de

Trump com base em pesquisas pré-eleitorais do Gallup, ver Jonathan Rothwell e

Pablo Diego-Rosell, “Explaining Nationalist Political Views: The Case of Donald

Trump”,

SSRN,

Working

Paper

(2

nov.

2016).

Disponível

em:

<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2822059>.

215 June Carbone e Naomi Cahn, “Unequal Terms: Gender, Power and the Recreation

of Hierarchy”, *Studies in Law, Politics and Society* 69 (2016), p. 15199. Doravante

citado como Carbone e Cahn, “Unequal Terms”.

216 Claudia Goldin, “A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter”, *American*

Economic Review 104, n. 4 (2014), p. 1117.

217 Frank e Cook, The Winner-Take-All Society.

218 Ao longo do período da Grande Compressão — as três décadas e meia transcorridas

entre 1946 e 1980 —, a renda média anual aumentou mais rapidamente na porção

inferior da distribuição de renda e, então, bem menos rápido à medida que a renda

chegava até o 99o percentil. O trabalhador médio experimentava quase que

exatamente a taxa média de aumento da renda. Todos esses dados são de Facundo

Alvaredo et al., World Inequality Report 2018 (World Inequality Lab, 2017).

Disponível em: < <https://wir2018.wid.world/> >. Estão habilmente organizados por

David Leonhardt (usando números de Jessica Ma e Stuart A. Thompson) em David

Leonhardt, “Our Broken Economy, in One Simple Chart”, The New York Times, 7

ago.

2017.

Disponível

em:

< [www.nytimes.com/interactive/2017/08/07/opinion/leonhardt-income-](http://www.nytimes.com/interactive/2017/08/07/opinion/leonhardt-income-inequality.html)

[inequality.html](http://www.nytimes.com/interactive/2017/08/07/opinion/leonhardt-income-inequality.html) >. Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como Leonhardt, “Our Broken Economy”.

219 A partir de 1980, o aumento da renda se deslocou para cima na distribuição de

renda. Entre 1979 e 2007, a única faixa de renda que abocanhou uma parcela maior

da renda nacional total foi o 1% superior (até mesmo o restante do quintil superior

— os 19% seguintes — sofreu uma queda em sua parcela de renda).
Ver Escritório do

Orçamento do Congresso, “Trends in the Distribution of Household Income”, Figura

2. Por volta de 1990, a renda estava aumentando mais rapidamente no 1% superior

da distribuição e, por volta de 2000, aumentava bem mais rápido nas faixas mais altas,

invertendo por completo o padrão de meados do século XX. (Hoje, o crescimento da

renda média só se alcança nas proximidades do 90o percentil da distribuição.)

Finalmente, nas três décadas e meia transcorridas entre 1980 e 2014, a renda no

99,999o percentil aumentou cerca de três vezes mais depressa do que no 99o percentil,

e apenas a vigésima parte mais rica do 1% mais rico experimentou o mesmo aumento

de renda que os norte-americanos mais pobres na Grande Compressão.

Todos esses dados são de Facundo Alvaredo et al., World Inequality Report 2018

(World Inequality Lab, 2017). Disponível em: <<https://wir2018.wid.world/>>. Ver

também Leonhardt, “Our Broken Economy”.

220 Devo essa formulação a Gemma Mortensen.

221 George Akerlof, “The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful

Tales”, Quarterly Journal of Economics 90, n. 4 (nov. 1976). Ver também Alan Day

Haight, “Padded Prowess: A Veblenian Interpretation of the Long Hours of Salaried

Workers”, Journal of Economic Issues 31, n. 1 (mar. 1997), pp. 33-4. Doravante citado

como Haight, “Padded Prowess”.

222 Haight, “Padded Prowess”, pp. 33-4.

223 Ver Golden, “A Brief History of Long Work Time”, p. 221, citando James Rebitzer

e Lowell J. Taylor, “The Consequences of Minimum Wage Laws: Some New

Theoretical Ideas”, Journal of Public Economics 56, n. 2 (1995); Linda Bell e Richard

Freeman, “Why Do Americans and Germans Work Different Hours?”, in

Institutional Frameworks and Labor Market Performance, Friedrich Buttler et al.

(org.) (Londres: Routledge, 1995); Samuel Bowles e Yongjin Park, “Emulation,

Inequality e Work Hours: Was Thorsten Veblen Right?”, Departamento de

Economia da Universidade de Massachusetts, Working Paper n. 62 (2004),

doravante citado como Bowles e Park, “Emulation, Inequality e Work Hours”;

Robert Drago, Mark Wooden e David Black, “Who Wants and Gets Flexibility?

Changing Work Hours Preferences and Life Events”, ILR Review 62, n. 3 (abr.

2009).

224 Golden, “A Brief History of Long Work Time”, p. 221.

225 Ver Jessica Stillman, “This U.K. Company Offered Its Employees Unlimited

Vacation Time. It Was a Total Failure”, Slate, 14 jun. 2015. Disponível em:

<https://slate.com/business/2015/07/unlimited-vacation-time-this-company-tried->

[it-and-it-was-a-total-failure.html](https://slate.com/business/2015/07/unlimited-vacation-time-this-company-tried-it-and-it-was-a-total-failure.html) > . Acesso em: 18 nov. 2018

226 Ver, por exemplo, Bowles e Park, “Emulation, Inequality e Work Hours”, pp. 10-3.

227 Ver, por exemplo, Bowles e Park, “Emulation, Inequality e Work Hours”, pp. 12-13.

Para fins desta análise, a desigualdade nos dois países foi medida pela proporção entre

o 90o e o 50o percentis da distribuição de renda.

228 Kuhn e Lozano, “The Expanding Workweek?”, p. 336. Ver também Daniel Hecker,

“How Hours of Work Affect Occupational Earnings”, Monthly Labor Review (out.

1998); Linda Bell e Richard Freeman, “Why Do Americans and Germans Work

Different Hours?”, NBER, Working Paper n. 4808 (jul. 1994), disponível em:

www.nber.org/papers/w4808 > . A mesma questão é tratada em Bowles e Park,

“Emulation, Inequality e Work Hours”.

229 A estimativa exata é 44,5%. Landers, Rebitzer e Taylor, “Rat Race Redux”.

Longas jornadas de trabalho estão relacionadas não apenas à desigualdade salarial

de um setor, mas à desigualdade salarial entre setores. Isso mostra o impacto direto da

busca de status competitivo sobre o esforço no trabalho. Bowles e Park, “Emulation,

Inequality e Work Hours”, p. 16.

230 Hewlett e Luce, “Extreme Jobs”, 52.

231 Ver Laura Noonan, “Goldman Sachs Attempts to Woo Junior Bankers with Swift

Promotions”,

Financial

Times,

5

nov.

2015.

Disponível

em:

www.ft.com/content/7af51792-83e4-11e5-8e80-1574112844fd >.

Acesso em: 18

nov. 2018.

232 Rhode, *Balanced Lives*, p. 17, citando Meredith Wadman, “Family and Work”,

Washington Lawyer, nov./dez. 1998, p. 33; Deborah L. Rhode, “Gender and

Professional Roles”, *Fordham Law Review* 63 (1994); e Keith Cunningham, “Father

Time: Flexible Work Arrangements and the Law Firm’s Failure of the Family”,

Stanford Law Review 53 (2001), p. 987. Cerca de três em quatro

advogados dizem

que não conseguem equilibrar as exigências do trabalho com a vida pessoal. Rhode,

Balanced Lives, p. 11, citando Deborah L. Rhode, In the Interests of Justice: Reforming

the Legal Profession (Oxford: Oxford University Press, 2000), p. 10; Cameron

Stracher, “Show Me the Misery”, Wall Street Journal, 6 mar. 2000, A31; Carl T.

Bogus, “The Death of an Honorable Profession”, Indiana Law Review 71 (1996), p.

926; e Catalyst, Women in Law: Making the Case (2001), p. 9, sumário executivo,

disponível em: <<http://womenlaw.stanford.edu/pdf/law.inside.fixed.pdf>>.

233 Hewlett e Luce, “Extreme Jobs”, pp. 49-50.

Um executivo do sistema financeiro que participou de um grupo focal referente à

sobrecarga de trabalho da elite disse que perdeu a confiança de seu pai cadeirante

depois de quebrar muitas promessas de visitá-lo nos fins de semana. Em outro grupo

focal da mesma pesquisa, a filha adolescente de um sócio de um grande escritório de

contabilidade contou que o pai, o qual tinha prometido passar mais tempo em casa

depois de se tornar sócio, aumentou suas horas de trabalho: “saía quando eu me

levantava e só voltava depois que eu tinha ido para a cama”, disse ela, que via isso como

uma coisa normal, já que os pais de todas as amigas trabalhavam

dessa forma. Hewlett

e Luce, “Extreme Jobs”, pp. 53, 58. Um executivo de alto escalão do JPMorgan, da

mesma forma, recusou-se a permitir que um vice-presidente do banco saísse durante

algumas horas para assistir ao primeiro recital de dança da filha, dizendo: “Não se

preocupe — nunca fui a um jogo de beisebol de meus filhos.” Kevin Roose, Young

Money: Inside the Hidden World of Wall Street’s Post-Crash Recruits (Nova York:

Grand Central Publishing, 2014), Capítulo 14.

Ao que parece, os pais tentam compensar esse comportamento gastando sua renda

com os filhos. Mas não se sabe se os filhos querem mesmo todos os presentes que

ganham. Segundo um psicólogo infantil, por exemplo, crianças em idade pré-escolar

pedem, em média, 3,4 brinquedos como presente de Natal, mas recebem 11,6. A

pesquisa foi feita por Marilyn Bradford e citada em Hochschild, *The Time Bind*, p.

217.

234 Ho, *Liquidated*, pp. 89-90.

235 Leslie Kwoh, “Hazard of the Trade: Bankers’ Health”, *Wall Street Journal*, 15 fev.

2012.

Disponível

em:

< www.wsj.com/articles/SB10001424052970204062704577223623824944472 >, acesso em: 18 nov. 2018, citando Alexandra Michel, Transcending Socialization: A

Nine-Year Ethnography of the Body's Role in Organizational Control and Knowledge

Worker Transformation (2011). Outro trabalho diz que mais de dois terços dos

profissionais que trabalham em excesso não dormem o bastante. Hewlett e Luce,

“Extreme Jobs”, p. 54.

236 Schor, The Overworked American, p. 11.

237 Jeffrey M. O'Brien, “Is Silicon Valley Bad for Your Health?”, Fortune, 23 out. 2015.

238 Ver Laura Noonan, “Morgan Stanley to Offer Paid Sabbaticals to Retain VPs”,

Financial Times, 2 jun. 2016. Disponível em: < [www.ft.com/content/d316dc38-](http://www.ft.com/content/d316dc38-28d2-11e6-8ba3-cdd781d02d89)

[28d2-11e6-8ba3-cdd781d02d89](http://www.ft.com/content/d316dc38-28d2-11e6-8ba3-cdd781d02d89) >. Acesso em: 18 nov. 2018. Doravante citado como

Noonan, “Paid Sabbaticals to Retain VPs”.

239 Ver Olivia Oran, “Goldman to Summer Interns: Don't Stay in the Office

Overnight”,

Reuters,

17

jun.

2015,

disponível

em:

[www.reuters.com/article/usgoldman-sachs-interns/goldman-to-summer-interns-](http://www.reuters.com/article/usgoldman-sachs-interns/goldman-to-summer-interns-dont-stay-in-the-office-overnight-idUSKBN0OX1LA20150617)

[dont-stay-in-the-office-overnight-idUSKBN0OX1LA20150617](http://www.reuters.com/article/usgoldman-sachs-interns/goldman-to-summer-interns-dont-stay-in-the-office-overnight-idUSKBN0OX1LA20150617)>, acesso em: 18

nov. 2018; e Andrew Ross Sorkin, “Reflections on Stress and Long Hours on Wall

Street”,

The

New

York

Times,

17

jun.

2015,

disponível

em:

[www.nytimes.com/2015/06/02/business/dealbook/reflections-on-stress-and-long-](http://www.nytimes.com/2015/06/02/business/dealbook/reflections-on-stress-and-long-hours-on-wall-street.html)

[hours-on-wall-street.html](http://www.nytimes.com/2015/06/02/business/dealbook/reflections-on-stress-and-long-hours-on-wall-street.html)>, acesso em: 18 nov. 2018.

240 Ver Noonan, “Paid Sabbaticals to Retain VPs”.

241 Isso é ainda mais verdadeiro quando a renda extra é gasta em extravagâncias

superfluas, numa competição destrutiva por status. Em alguns casos — por exemplo,

ter casa em bairros de elite ou objetos de arte e antiguidades —, o aumento da renda e

da fortuna dos ricos leva a uma elevação dos preços para certos bens.

Assim, o

aumento das altas rendas acaba sendo só no papel, já que os ricos continuam

consumindo as mesmas coisas, só que a preços inflacionados. O 1% superior das

famílias recebe, hoje, cerca do dobro, e o decil superior desse 1% recebe cerca de

quatro vezes a renda que ganhava em 1970 (em moeda corrigida). Ver “Income

Inequality, USA, 1970–2014”, World Inequality Database. Disponível em:

<<http://wid.world/country/usa/>>. Acesso em: 16 out. 2018. Mas não se pode

afirmar convincentemente que eles tenham duplicado ou quadruplicado seu bem-

estar material, nem mesmo que esse aumento de renda represente uma melhor

situação substancial como um todo.

242 Esses depoimentos não são um devaneio nem focam irreflexivamente na jornada de

trabalho, à custa de negligenciar o fato de que mais horas de trabalho representam

rendas mais altas. Quando os advogados associados de um escritório de elite se viram

diante de uma escolha hipotética entre reduzir as horas de trabalho e continuar

ganhando a mesma coisa, ganhar mais e continuar trabalhando o mesmo número de

horas e aumentar tanto a renda quanto as horas de trabalho, cerca de dois terços deles

preferiram reduzir as horas de trabalho e só um em dez preferiu

aumentar renda e

horas de trabalho. Ver Landers, Rebitzer e Taylor, “Rat Race Redux”, pp. 338-9.

Talvez essas preferências signifiquem apenas que os advogados associados estavam

trabalhando numa combinação ótima de horas de trabalho e renda, tendo atingido

um ponto em que a redução da utilidade marginal da renda os levasse a preferir lazer

a mais renda e mais trabalho. Mas a preferência pela redução das horas de trabalho

não aumenta com a renda dos associados. Isso indica que os advogados associados da

pesquisa estavam sobrecarregados e envolvidos numa corrida de ratos, e não

trabalhando exatamente o número de horas que escolheram. Ver Landers, Rebitzer e

Taylor, “Rat Race Redux”, p. 339. Apesar da preferência pelo lazer marginal e não

pela renda marginal, os advogados vêm tendo um aumento paralelo e consistente na

renda e nas horas de trabalho. Vale mencionar um outro motivo que está por trás

dessa tendência. Entre 1970 e 2000, “a remuneração dos advogados associados [em

grandes escritórios] aumentou 1.000% [...] enquanto as horas faturadas [...]

aumentaram apenas 400%”. Ao que tudo indica, os escritórios de advocacia “pagavam

salários mais altos aumentando o número de horas faturadas em vez de cobrar

honorários mais altos”. A preferência dos advogados associados pela redução das

horas trabalhadas mesmo à custa de uma redução nos salários não se refletiu no

comportamento dos escritórios. Ver Schiltz, “An Unhappy, Unhealthy e Unethical

Profession”, p. 900, citando William G. Ross, *The Honest Hour: The Ethics of Time-*

Based Billing by Attorneys (Durham, Carolina do Norte: Carolina Academic Press,

1996), p. 2, e Associação dos Advogados da Carolina do Norte, *Report of the Quality*

of Life Task Force and Recommendations (1991), pp. 11-12.

Outras pesquisas corroboram essas conclusões. Segundo a Associação Americana

de Advogados, “em pesquisas recentes, a maior parte dos homens e das mulheres

mostra uma disposição a receber menores salários em troca de ter mais tempo com a

família”. Deborah L. Rhode, “Balanced Lives for Lawyers”, *Fordham Law Review* 70

(2002), p. 2212, citando o Instituto da Família e do Trabalho, *National Study of the*

Changing Workplace, pesquisa feita com 2,8 mil trabalhadores para quem a

flexibilidade no trabalho e o apoio da família eram o fator mais significativo para a

satisfação laboral depois da qualidade do trabalho. Cerca de dois terços de todos os

trabalhadores reduziram a jornada semanal, em média, em dez horas. Steven

Ginsberg, “Raising Corporate Profits by Reaching Out to Families”, The Washington

Post, 19 abr. 1998, H7; Sue Shellenbarger, “Study of U.S. Workers Finds Sharp Rise

Since 1992 in Desire to Reduce Hours”, Wall Street Journal, 15 abr. 1998, A10. Para

uma discussão sobre a mudança geral de prioridades nos escritórios de advocacia e

contabilidade, em que tanto homens jovens quanto mulheres jovens mostram muito

mais vontade de ter tempo para a família, ver Douglas McCracken, “Winning the

Talent War for Women: Sometimes It Takes a Revolution”, Harvard Business Review

(nov.-dez. 2000), pp. 159, 161; Bruce Balestier, “‘Mommy Track’ No Career

Derailment”, New York Law Journal, 9 jun. 2000, p. 24; Terry Carter, “Your Time or

Your Money”, ABA Journal (fev. 2001), p. 26. Uma pesquisa da empresa Harris

Interactive e do Centro de Políticas Públicas Radcliffe concluiu que quase três

quartos dos homens na casa dos trinta anos e apenas um quarto dos homens de mais

de 65 anos gostariam de ganhar menos em troca de mais tempo para dedicar à

família. Kirsten Downey Grimsley, “Family a Priority for Young Workers: Survey

Finds Changes in Men’s Thinking”, The Washington Post, 3 mai. 2000, E1. Ver Bruce

Tulgan, The Manager’s Pocket Guide to Generation X (Amherst, Massachusetts:

HRD Press, 1997).

243 Jacobs e Gerson, *The Time Divide*, pp. 65-6.

244 *Ibid.*, p. 68.

245 *Idem.*

246 *Idem.*

247 Will Meyerhofer, “Not Worth It”, *The People’s Therapist*, 13 abr. 2011.

248 Ho, *Liquidated*, p. 115.

249 Cynthia Fuchs Epstein et al., “Glass Ceilings and Open Doors: Women’s

Advancement in the Legal Profession”, *Fordham Law Review* 46 (1995), p. 385.

250 Rhode, *Balanced Lives*, p. 14.

251 Ver Ho, *Liquidated*.

252 Essas citações são de Ho, *Liquidated*, pp. 44, 56.

Capítulo 7: Uma divisão abrangente

1 “Timeline Guide to the U.S. Presidents”, Scholastic. Disponível em:

< [www.scholastic.com/teachers/articles/teaching-content/timeline-guide-us-](http://www.scholastic.com/teachers/articles/teaching-content/timeline-guide-us-presidents/)

[presidents/](http://www.scholastic.com/teachers/articles/teaching-content/timeline-guide-us-presidents/) > . Acesso em: 1o out. 2018.

2 Bill Clinton, *My Life* (Nova York: Vintage, 2005), pp. 4, 8-18.

3 Kitty Kelley, *The Family: The Real Story of the Bush Dynasty* (Nova York: Doubleday,

2004), pp. 42, 80.

4 Russell L. Riley, “Bill Clinton: Life Before the Presidency”, Miller Center da

Universidade

da

Virgínia.

Disponível

em:

<<https://millercenter.org/president/clinton/life-before-the-presidency>>.

Acesso

em: 6 out. 2018.

5 “About the Project”, George W. Bush Childhood Home, Inc.

6 Laura Bush, *Spoken from the Heart* (Nova York: Scribner, 2010), pp. 94-96.

7 Mais de 20% dos veteranos entrevistados não teriam ou provavelmente não teriam

entrado para a faculdade se não fosse a lei conhecida como GI Bill, que oferecia “um

ingresso para a classe média que rapidamente se equiparou à carteira de sindicato

como alavanca econômica de ascensão social”. William G. Bowen, Martin A.

Kurzweil e Eugene M. Tobin, *Equity and Excellence in American Higher Education*

(Charlottesville: University of Virginia Press, 2006), pp. 31-2.

8 Ver Capítulo 1.

9 Thomas Piketty e Emmanuel Saez, “How Progressive Is the U.S. Federal Tax System?

A Historical and International Perspective”, *Journal of Economic Perspectives* 21, n. 1

(inverno de 2007), p. 3.

10 Bishop, *The Big Sort*, p. 130. Para mais discussão, ver Berry e Glaeser, “The

Divergence of Human Capital”.

11 Murray, *Coming Apart*, pp. 27-8. Ver também Kathleen Leonard Turner,

“Commercial Food Venues”, in *Material Culture in America: Understanding*

Everyday Life, Helen Sheumaker e Shirley Teresa Wajda (orgs.) (Santa Barbara,

Califórnia: ABC-CLIO), pp. 112-3; “How Much Cars Cost in the 60s”, *The People*

History. Disponível em: <

www.thepeoplehistory.com/60scars.html >. Acesso em: 7

out. 2018.

12 Murray, *Coming Apart*, p. 26.

13 Kristina Wilson, *Livable Modernism: Interior Decorating and Design During the*

Great Depression (New Haven, Connecticut: Yale University Art Gallery, 2004), pp.

14-7.

14 Bishop, *The Big Sort*, p. 225. O lugar que os membros dessas organizações ocupavam

na sociedade civil do passado é ocupado hoje, em termos, por grupos de amparo

dirigidos profissionalmente cujos adeptos normalmente são segregados por classe e,

de qualquer forma, não interagem muito (e com certeza não com seus administradores). Para mais discussão, ver Theda Skocpol, *Diminished Democracy:*

From Membership to Management (Norman: University of Oklahoma

Press, 2004),

p. 291.

15 Duncan Norton-Taylor, “How Top Executives Live (Fortune 1955)”, Fortune,

atualizado em 6 mai. 2012. Disponível em: <<http://fortune.com/2012/05/06/how->

[top-executives-live-fortune-1955/#](http://fortune.com/2012/05/06/how-top-executives-live-fortune-1955/#)>. Acesso em: 19 nov. 2018. Doravante citado

como Norton-Taylor, “How Top Executives Live”.

16 Norton-Taylor, “How Top Executives Live”.

17 Idem.

18 Idem.

19 Idem.

20 Idem.

21 William J. Wilson, When Work Disappears (Nova York: Vintage, 1997), p. 195.

Doravante citado como Wilson, When Work Disappears.

22 Argumentos fortes da visão de que a supremacia branca persiste como ideologia

dominante na vida norte-americana podem ser encontrados em TaNehisi Coates,

Between the World and Me (Nova York: Spiegel & Grau, 2015), e Charles Mills, The

Racial Contract (Ithaca, Nova York: Cornell University Press, 1997).

23 Wilson disse, por exemplo, que no fim da Grande Compressão, em meados da década

de 1960, “a classe começou a afetar a carreira e a mobilidade geracional para os

negros, como vinha acontecendo normalmente com brancos”. Wilson, When Work

Disappears, p. 195.

24 Por exemplo, cerca de 35% dos afro-americanos tinham casa própria em 1950; hoje,

cerca de 39% dos norte-americanos situados no quartil inferior da distribuição de

renda têm casa própria. U.S. Census Bureau, Censo Domiciliar, “Historical Census

of Housing Tables: Ownership Rates”, atualizado em 31 out. 2011; “Data by Issue:

Homeownership and Housing”, Prosperity Now Scorecard (dados de 2016). De

modo análogo, em 1954, a taxa de desemprego entre afro-americanos era de cerca de

10%; em 2009, as taxas de desemprego nos quatro decis inferiores da distribuição de

renda eram de 12%, 15%, 19% e 31%. Drew Desilver, “Black Unemployment Rate Is

Consistently Twice That of Whites”, Pew Research Center, 21 ago. 2013. Disponível

em: <[www.pewresearch.org/fact-tank/2013/08/21/through-good-times-and-bad-](http://www.pewresearch.org/fact-tank/2013/08/21/through-good-times-and-bad-black-unemployment-is-consistently-double-that-of-whites/)

[black-unemployment-is-consistently-double-that-of-whites/](http://www.pewresearch.org/fact-tank/2013/08/21/through-good-times-and-bad-black-unemployment-is-consistently-double-that-of-whites/)>. Quando classe e raça

se cruzam, os efeitos cumulativos podem ser enormes. Por exemplo, dos homens

negros nascidos em 1960, os que abandonaram o ensino médio tinham 59% de

probabilidade de serem presos em algum momento na vida, enquanto os que tinham

cursado faculdade tinham 5% de probabilidade. Ver James Forman Jr., “Racial

Critiques of Mass Incarceration: Beyond the New Jim Crow”, p. 25 (arquivado com o

autor). Ver também Bruce Western e Christopher Wildeman, “The Black Family

and Mass Incarceration”, *Annals of the American Academy of Political and Social*

Sciences 621 (2009), pp. 221-42.

25 A parcela de domicílios caiu de 61% para apenas 50% e a parcela da renda caiu de

62% para 43%. Pew Research Center, “The American Middle Class Is Losing

Ground”.

26 Pew Research Center, “The American Middle Class Is Losing Ground”. Para mais

discussão, ver Marilyn Geewax, “The Tipping Point: Most Americans No Longer

Are Middle Class”, National Public Radio, atualizado em 9 dez. 2015. Disponível em:

<http://www.npr.org/sections/thetwo-way/2015/12/09/459087477/the-tipping-point->

[most-americans-no-longer-are-middle-class](http://www.npr.org/sections/thetwo-way/2015/12/09/459087477/the-tipping-point-most-americans-no-longer-are-middle-class) > .

27 Ver David Leonhardt e Kevin Quealy, “The American Middle Class Is No Longer

the World’s Richest”, *The New York Times*, 22 abr. 2014. Disponível em:

[http://www.nytimes.com/2014/04/23/upshot/the-american-middle-class-is-no-longer-](http://www.nytimes.com/2014/04/23/upshot/the-american-middle-class-is-no-longer-the-worlds-richest.html?r=0)

[the-worlds-richest.html?r=0](http://www.nytimes.com/2014/04/23/upshot/the-american-middle-class-is-no-longer-the-worlds-richest.html?r=0) > . Acesso em: 19 nov. 2018. Leonhardt e Quealy usam dados da Luxembourg Income Study para mostrar que,

por volta de 2010, a renda

média no Canadá e na Noruega superou a dos Estados Unidos e que a renda média

em quase todas as demais nações ricas vem subindo ao longo das três últimas décadas

e se aproxima da renda média norte-americana.

28 Marianne Cooper, “Being the ‘GoTo Guy’: Fatherhood, Masculinity and the

Organization of Work in Silicon Valley”, in *Families at Work: Expanding the Bounds*,

orgs. Naomi Gerstel, Dan Clawson e Robert Zussman (Nashville: Vanderbilt

University Press, 2002), p. 26; Williams, *White Working Class*, pp. 37-8.

29 Richard J. Murnane e Frank Levy, *Teaching the New Basic Skills: Principles for*

Educating Children to Thrive in a Changing Economy (Nova York: Free Press,

1996), p. 19. Ver também Daron Acemoglu, “Technical Change, Inequality and the

Labor Market”, *Journal of Economic Literature* 40, n. 1 (mar. 2002), p. 41. Disponível

em: < <https://doi.org/10.1257/0022051026976> >.

Doravante

citado

como

Acemoglu, “Technical Change”.

30 Ver Capítulo 6.

31 Berry e Glaeser, “The Divergence of Human Capital”, pp. 415-6.

32 Além disso, os aumentos são maiores entre trabalhos de salários altos, que empregam

tecnologia intensiva: uma pesquisa recente com cerca de 3 mil empresas encontrou

uma correlação sólida entre o rigor na seleção dos candidatos e os níveis de educação

formal, competências declaradas e alcance do uso de computador pelos funcionários

de uma empresa. Steffanie L. Wilk e Peter Cappelli, “Understanding the

Determinants of Employer Use of Selection Methods”, *Personnel Psychology* 56, n. 1

(primavera de 2003), pp. 117-9. Disponível em: <[https://doi.org/10.1111/j.1744-](https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2003.tb00145.x)

[6570.2003.tb00145.x](https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2003.tb00145.x)>. Ver também Acemoglu, “Technical Change”, p. 41.

33 Por exemplo, a Sports Plus, que na década de 1990 pagava aos montadores entre 5,50

e 7,00 dólares a hora, ainda contrata da maneira informal usada pela Ford. Richard J.

Murnane e Frank Levy, *Teaching the New Basic Skills: Principles for Educating*

Children to Thrive in a Changing Economy (Nova York: Free Press, 1996), p. 47.

Ver também Acemoglu, “Changes in Unemployment and Wage Inequality”, p. 1270.

34 Essas inovações foram implementadas em meados da década de 1980 por empresas

como a Honda of America e a Diamond Star Motors e, atualmente, são muito usadas

por empregadores em busca de trabalhadores semiqualeificados. Acemoglu discute

isso mais profundamente em sua obra, e diz: “Existem empregadores de altos salários,

com salários reais um pouco mais altos que os da Ford na década de 1960, e os dois

primeiros são do mesmo ramo que a Ford. As três empresas investem muitos recursos

em recrutamento e contratam uma pequena fração dos candidatos. As duas primeiras

empregam testes cognitivos formais de matemática, aptidão e inglês, assim como uma

série de longas entrevistas. A terceira empresa adota mais entrevistas, mas nenhum

teste formal. O processo de entrevistas nas três empresas é bastante dispendioso e

envolve grande número de empregados e gerentes, mas elas acham que é uma

atividade que vale a pena.” Acemoglu, “Changes in Unemployment and Wage

Inequality”, p. 1270.

35 Rivera, Pedigree, pp. 31-4.

36 A parcela de trabalhadores que têm exatamente o nível de educação requerido para

suas funções aumentou entre 1976 e 1985, por exemplo, e o tamanho da lacuna entre

a educação e as funções dos trabalhadores não enquadrados nesse caso (a média de

anos de estudo excedentes de trabalhadores supereducados) caiu. Acemoglu,

“Changes in Unemployment and Wage Inequality”, pp. 1271-2, Quadro 1. O

trabalho de Daron Acemoglu compara a solidez desse resultado às

consequências das

mudanças na composição da força de trabalho, por exemplo, a ascensão de

trabalhadores jovens que tendem a ser supereducados.

37 Acemoglu, “Technical Change”, pp. 7-72, 48-9.

38 Bishop, The Big Sort, p. 135.

39 Esse padrão tornou-se tão extremo que até mesmo as Forças Armadas se preocupam

agora com o nível educacional de seus recrutas. O Pentágono chegou a lamentar que a

“tendência ao alistamento seja menor para a juventude de alta qualidade, juventude

com pais mais instruídos e juventude que pretende entrar para a faculdade”. John T.

Warner, Curtis J. Simon e Deborah M. Payne, Enlistment Supply in the 1990’s: A

Study of the Navy College Fund and Other Enlistment Incentive Programs (Ft.

Belvoir, Virgínia: Defense Technical Information Center, 2001), pp. 21-2. Ver

também Bishop, The Big Sort, p. 137.

40 Ver John Nordheimer, “Son of Privilege, Son of Pain: Random Death at Yale’s Gates”,

The New York Times, 28 jun. 1992, disponível em: < acesso em: 19 nov. 2018; Paul

Gunther, “The End of Shared Sacrifice Set in Stone: Yale as Metaphor”, Huffington

Post, 6 dez. 2017 disponível em: < [www.huffingtonpost.com/paul-gunther/the-](http://www.huffingtonpost.com/paul-gunther/the-endofshared-sacrifi_b_6124098.html)

[endofshared-sacrifi_b_6124098.html](http://www.huffingtonpost.com/paul-gunther/the-endofshared-sacrifi_b_6124098.html) >, acesso em: 19 nov. 2018.

41 Hochschild, *Strangers in Their Own Land*, p. 121. Para uma discussão mais

aprofundada, ver também James B. Steward, “Looking for a Lesson in Google’s

Perks”, *The New York Times*, 15 mar. 2013.

42 Tan Chen, “The Spiritual Crisis of the Modern Economy”.

43 Eberstadt, “Where Did All the Men Go?”. De acordo com as estatísticas de uma

pesquisadora, o encarceramento quadruplicou nos últimos quarenta anos. Sarah

Shannon et al., “The Growth, Scope e Spatial Distribution of People with Felony

Records in the United States, 1948–2010”, *Demography* 54, n. 5 (out. 2017), pp.

1804-5, Quadro 1.

44 Michelle Alexander, *The New Jim Crow: Mass Incarceration in the Age of*

Colorblindness (Nova York: New Press, 2010).

45 No fim do século XVIII, a sociedade aristocrática começou a rejeitar o puritanismo.

Ver Faramerz Dabhoiwala, *The Origins of Sex: A History of the First Sexual*

Revolution (Oxford: Oxford University Press, 2012).

46 Veblen, *Theory of the Leisure Class*, p. 34.

47 Ver Capítulo 5.

48 Ver Capítulo 5.

49 Annette Lareau, *Unequal Childhoods: Class, Race and Life* (Berkeley: University of

California Press, 2011), pp. 45, 55-7, 76-7.

50 Em 1970, 73% dos norte-americanos brancos instruídos e 67% da classe trabalhadora

relatavam casamentos “muito felizes”; hoje, entre profissionais especializados, essa

taxa é mais ou menos a mesma, mas entre a classe trabalhadora caiu para cerca de

50%. “Men Adrift: Badly Educated Men in Rich Countries Have Not Adapted Well

to Trade, Technology or Feminism”, The Economist, 28 mai. 2015, Disponível em:

< [www.economist.com/news/essays/21649050-badly-educated-men-rich-countries-](http://www.economist.com/news/essays/21649050-badly-educated-men-rich-countries-have-not-adapted-well-trade-technology-or-feminism)

[have-not-adapted-well-trade-technology-or-feminism](http://www.economist.com/news/essays/21649050-badly-educated-men-rich-countries-have-not-adapted-well-trade-technology-or-feminism)> . Acesso em: 19 nov. 2018.

51 A pergunta foi formulada na National Survey of Family Growth. Quarenta e dois por

cento das mulheres que cursaram faculdade responderam “sim”, em 2002, contra

somente 31% em 2012. Helaine Olen, “Think Divorce Is Miserable? Look How Bad

Life Can Get When Divorcees Try to Retire. Especially When They’re Women”,

Slate, 18 mar. 2016.

52 “The Tissue Trade: Dislike of Abortion and Support for Planned Parenthood Should

Go

Together”,

The

Economist,

ago.

2015.

Disponível

em:

<www.economist.com/united-states/2015/08/01/the-tissue-trade>.

Acesso em: 19

nov. 2018. Ver também Peter Schuck, *One Nation Undecided: Clear Thinking About*

Five Hard Issues That Divide Us (Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press,

2017), p. 110.

53 Putnam, Frederick e Snellman, “Growing Class Gaps”, p. 22.

54 Ibid., pp. 16-7, Quadros 6-8.

55 Ibid., pp. 17-8.

56 Ibid., p. 19.

57 Ibid., p. 20.

58 Tan Chen, “The Spiritual Crisis of the Modern Economy”.

59 Carbone e Cahn, “Unequal Terms”. Ver também Rachel Soares et al., “2012 Catalyst

Census: Fortune 500 Women Executive Officers and Top Earners”, Catalyst, 11 dez.

2012. Disponível em: <[www.catalyst.org/knowledge/2012-catalyst-census-fortune-](http://www.catalyst.org/knowledge/2012-catalyst-census-fortune-500-women-executive-officers-and-top-earners)

[500-women-executive-officers-and-top-earners](http://www.catalyst.org/knowledge/2012-catalyst-census-fortune-500-women-executive-officers-and-top-earners)>.

60 Alexander Eichler, “Gender Wage Gap Is Higher on Wall Street Than Anywhere

Else”,

Huffington

Post,

19

mar.

2012.

Disponível

em:

<[www.huffingtonpost.com/2012/03/19/gender-wage-gap-wall-](http://www.huffingtonpost.com/2012/03/19/gender-wage-gap-wall-street_n_1362878.html)

[street_n_1362878.html](http://www.huffingtonpost.com/2012/03/19/gender-wage-gap-wall-street_n_1362878.html)>. Acesso em: 19 nov. 2018; William Alden, “Wall Street’s Young Bankers Are Still Mostly White and Male, Report Says”, The New York Times,

30 set. 2014. Andy Kiersz e Portia Crowe, “These Charts Show Just How White and

Male Wall Street Really Is”, Business Insider, 25 ago. 2015.

61 Comissão sobre Mulheres na Profissão da Associação Americana de Advogados, A

Current Glance at Women in the Law: January 2017 (2017).

62 A. T. Lo Sasso et al., “The \$16,819 Pay Gap for Newly Trained Physicians: The

Unexplained Trend of Men Earning More Than Women”, Health Affairs 30, n. 2

(fev. 2018), pp. 193-201.

63 Claudia Goldin, “A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter”, American

Economic Review 104, n. 4 (2014), pp. 1-30; e Carbone e Cahn, “Unequal Terms”.

64 Clare Cain Miller, “Freezing Eggs as Part of Employee Benefits: Some Women See

Darker Message”, The New York Times, 14 out. 2014. Disponível em:

< [www.nytimes.com/2014/10/15/upshot/egg-freezing-as-a-work-benefit-some-](http://www.nytimes.com/2014/10/15/upshot/egg-freezing-as-a-work-benefit-some-women-see-darker-message.html)

[women-see-darker-message.html](http://www.nytimes.com/2014/10/15/upshot/egg-freezing-as-a-work-benefit-some-women-see-darker-message.html) > . Acesso em: 19 nov. 2018.

65 Carbone e Cahn, “Unequal Terms”; e Michelle Rendall, “The Service Sector and

Female Market Work: Europe vs. U.S.”, Working Paper, Universidade de Zurique,

22

jan.

2013.

Disponível

em:

< www.economicdynamics.org/meetpapers/2013/paper_1202.pdf > .

66 Carbone e Cahn, “Unequal Terms”, p. 191.

67 Departamento de Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas da

Educação, Estudo Nacional sobre o Auxílio Estudantil Pós-Secundário, 1995-1996,

1999-2000, 2003-2004. Todas as rendas estão em dólares de 1996. Em comparação,

os homens representam mais de 49% dos universitários de domicílios com renda

acima de 70 mil dólares anuais. Carbone e Cahn, “Unequal Terms”; e Mary Beth

Marklein, “College Gender Gap Widens: 57% Are Women”, USA Today, 19 out.

2005.

68 Williams, White Working Class, p. 76.

69 Carbone e Cahn, “Unequal Terms”.

70 Carbone e Cahn, “Unequal Terms”; e Sarah Jane Glynn, “Breadwinning Mothers

Are Increasingly the U.S. Norm”, Centro para o Progresso Americano, 19 dez. 2016,

disponível

em:

< [www.americanprogress.org/issues/women/reports/2016/12/19/295203/breadwinning-](http://www.americanprogress.org/issues/women/reports/2016/12/19/295203/breadwinning-mothers-are-increasingly-the-us-norm)

[mothers-are-increasingly-the-us-norm](http://www.americanprogress.org/issues/women/reports/2016/12/19/295203/breadwinning-mothers-are-increasingly-the-us-norm) > .

71 Claire Cain Miller e Quoc Trung Bui, “Equality in Marriages Grows and So Does

Class Divide”, The New York Times, 27 fev. 2016, disponível em:

< [www.nytimes.com/2016/02/23/upshot/rise-in-marriages-of-equals-and-in-](http://www.nytimes.com/2016/02/23/upshot/rise-in-marriages-of-equals-and-in-division-by-class.html)

[division-by-class.html](http://www.nytimes.com/2016/02/23/upshot/rise-in-marriages-of-equals-and-in-division-by-class.html) > , acesso em: 19 nov. 2018; e Marianne Bertrand, Jessica Pan e Emir Kamenica, “Gender Identity and Relative Income Within Households”, NBER,

Working

Paper

n.

19023

(mai.

2013),

disponível

em:

< www.nber.org/papers/w19023 > .

72 John Morley foi quem me alertou para essa diferença.

73 Há controvérsias sobre Freud ter dito ou não essa frase que com tanta frequência lhe é

atribuída. A primeira menção sobre ela de que se tem registro aparece num livro de

psicanálise chamado *Childhood and Society*, publicado pelo psicanalista germano-

americano Erik Erikson em 1950. Mesmo nessa primeira menção, a citação já vem de

terceiros. “Uma vez perguntaram a Freud o que ele achava que uma pessoa normal

deveria ser capaz de fazer bem [...] Freud, ao modo lacônico de sua velhice, teria dito:

‘Lieben und arbeiten’ [amar e trabalhar].” Mais tarde, em 1982, numa entrevista,

Erikson disse: “Ouvi [a frase] em Viena e fiquei impressionado. Nunca a vi impressa.

E agora há quem diga que eu a inventei. Se foi, sim, fico orgulhoso.” Alan C. Elms,

“Apocryphal Freud: Sigmund Freud’s Most Famous ‘Quotations’ and Their Actual

Sources”, in *Annual of Psychoanalysis*, v. 29: Sigmund Freud and His Impact on the

Modern World, Jerome A. Winer e James W. Anderson (orgs.) (Hillsdale, NJ:

Analytic Press 2001).

74 Murphy, “The Most and Least Educated U.S. Religious Groups”; Masci, “How

Income Varies Among U.S. Religious Groups”.

75 Idem.

76 Idem.

77 Thomas Edsall, “How the Other Fifth Lives”, The New York Times, 27 abr. 2016.

Disponível em: <www.nytimes.com/2016/04/27/opinion/campaign-stops/how-the-

[other-fifth-lives.html](http://www.nytimes.com/2016/04/27/opinion/campaign-stops/how-the-other-fifth-lives.html)>. Acesso em: 19 nov. 2018. Doravante citado como Edsall,

“How the Other Fifth Lives”.

78 Andrew Gelman, Red State, Blue State, Rich State, Poor State (Princeton, Nova

Jersey: Princeton University Press, 2008), p. 106; Benjamin Page, Larry Bartels e

Jason Seawright, “Democracy and the Policy Preferences of Wealthy Americans”,

Perspectives on Politics 1, n. 1 (mar. 2013), p. 52. Doravante citado como Page, Bartels

e Seawright, “Democracy and the Policy Preferences of Wealthy Americans”. Ver

também Benjamin Page e Cari Hennessy, “What Affluent Americans Want from

Politics”, encontro anual da American Political Science (APSC), Washington, D.C.,

2-5 set. 2010 (Working Paper 1108, Instituto de Pesquisa Política, Northwestern

University). Doravante citado como Page e Hennessy, “What Affluent Americans

Want from Politics”.

79 Page, Bartels e Seawright, “Democracy and the Policy Preferences of Wealthy

Americans”, p. 52, citando Martin Gilens, “Preference Gaps and Inequality in

Representation”, PS: Political Science and Politics 42, n. 2 (abr. 2009),

pp. 335-41.

Doravante citado como Gilens, “Preference Gaps and Inequality in Representation”.

Gilens analisou e encontrou diferenças de opinião significativas entre os dois grupos

quanto às seguintes questões políticas: “Aprovação da pílula abortiva RU486;

financiamento federal para o aborto (para mulheres de baixa renda); exigência de

notificação/aprovação do pai biológico para o aborto; legalização do casamento gay;

ensino do criacionismo nas escolas públicas; e financiamento da pesquisa com células-

tronco para a obtenção de embriões.”

80 “A Wider Ideological Gap Between More and Less Educated Adults”, Pew Research

Center, 26 abr. 2016, disponível em: <[www.people-press.org/2016/04/26/a-wider-](http://www.people-press.org/2016/04/26/a-wider-ideological-gap-between-more-and-less-educated-adults)

[ideological-gap-between-more-and-less-educated-adults](http://www.people-press.org/2016/04/26/a-wider-ideological-gap-between-more-and-less-educated-adults)>; Neil Gross, “Why Are the

Highly Educated So Liberal?”, The New York Times, 13 mai. 2016.

81 Edsall, “How the Other Fifth Lives”.

82 Page, Bartels e Seawright, “Democracy and the Policy Preferences of Wealthy

Americans”, p. 53. Da amostra, 32,4% tinham renda além de 1 milhão de dólares por

ano e a riqueza média era de 7,5 milhões.

Outra pesquisa detalhada, dessa vez com norte-americanos do decil superior da

distribuição de renda, confirma que eles são “mais liberais [do que

norte-americanos

menos ricos] em questões como o aborto, direitos dos gays e ajuda a estrangeiros”.

Gilens, *Affluence and Influence*, p. 5. Mais especificamente, quando comparado ao

norte-americano médio, o norte-americano rico é bem mais propenso a aceitar a

contracepção de emergência, a se opor à proibição do aborto, a aceitar a pesquisa com

células-tronco, a admitir o casamento entre pessoas de mesmo sexo e o alistamento de

norte-americanos abertamente gays nas Forças Armadas, e bem menos propenso a

admitir uma emenda constitucional que permita a oração nas escolas ou (na década

de 1980) os testes obrigatórios de detecção da aids para todos os cidadãos. Uma outra

pesquisa explorou idiosincrasias transitórias em certas administrações da Pesquisa

Social Geral (GSS, na sigla em inglês) para identificar um liberalismo social

analogamente marcante entre norte-americanos dos 4% superiores na distribuição de

renda. Segundo essa pesquisa, os 4% superiores eram muito mais inclinados a apoiar o

aborto, a permitir que ateus e comunistas “façam discursos públicos”, deem aulas e

escrevam livros e, curiosamente, a apoiar o financiamento para a exploração espacial.

Page e Hennessy, “What Affluent Americans Want from Politics”, p. 16.

83 Os norte-americanos mais ricos, por exemplo, são mais propensos a apoiar um limite

de tempo para o recebimento de auxílio previdenciário; a redução da alíquota mais

elevada do imposto de renda, dos ganhos de capital e do imposto sobre herança; e a

rejeitar um plano de saúde universal. Page, Bartels e Seawright, “Democracy and the

Policy Preferences of Wealthy Americans”, p. 52, citando Gilens, “Preference Gaps

and Inequality in Representation”.

84 Gilens, *Affluence and Influence*, p. 114.

85 Edsall, “How the Other Fifth Lives”.

86 Page, Bartels e Seawright, “Democracy and the Policy Preferences of Wealthy

Americans”, pp. 55-56, 59-60, 64.

87 Ibid., p. 65.

88 Ver Capítulo 6.

89 Ray Fisman, Shachar Kariv e Daniel Markovits, “The Distributional Preferences of an

Elite”, *Science* 349, n. 6254 (set. 2015).

90 A única exceção a essa regra é que o fato de ser afro-americano prenuncia com mais

força a rejeição do conservadorismo econômico do que frequentar uma escola com

um corpo discente mais pobre. Tali Mendelberg et al., “College Socialization and the

Economic Views of Affluent Americans”, *American Journal of Political Science* 61, n.

3 (jul. 2017), pp. 606-23.

91 A fonte clássica é Theodore M. Newcomb, *Personality and Social Change: Attitude*

Formation in a Student Community (Nova York: Dryden, 1943).

92 Gilens, *Affluence and Influence*, p. 116.

93 Andy Reinhardt, “How It Really Works”, *Business Week*, 25 ago. 1997. A matéria cita

Jobs, que teria dito: “Não importa o que você veste. Não importa a sua idade. O que

importa é quão inteligente você é.”

94 Charles D. Ellis, “Goldman Sachs Secret to Success Under Siege”, *Institutional*

Investor,

8

ago.

2013.

Disponível

em:

<[www.institutionalinvestor.com/article/b14zb9rlghm8l7/goldman-](http://www.institutionalinvestor.com/article/b14zb9rlghm8l7/goldman-sachs-secret-to-)

[sachs-secret-to-success-under-siege](http://www.institutionalinvestor.com/article/b14zb9rlghm8l7/goldman-sachs-secret-to-success-under-siege)>. Acesso em: 19 nov. 2018. Ellis descreve uma mudança

“impaciente” na cultura da década de 1980 que pretendia levar o Goldman Sachs à

liderança do sistema financeiro global: “No passado, só se falava em clientes; agora, só

se fala em contas e contrapartidas, e a terminologia assumiu a crueza do papo de

vestiário [...]. O mercado securitário estava mudando com rapidez, e o Goldman

Sachs mudava com mais rapidez ainda, de modo que seu pessoal qualificado e

motivado conseguia estar à frente da curva de mudança e se superar em ganhar

dinheiro.”

95 Peter Salovey, Promoting Diversity and Equal Opportunity at Yale University: 2016-

2017, Universidade de Yale, p. 2, disponível em: <<https://student-dhr.yale.edu/sites/default/files/files/YEO.pdf>>; Yuki Noguchi, “At Yale, Protests

Mark a Fight to Recognize Union for Grad Students”, National Public Radio, 16 jun.

2017, disponível em: <[www.npr.org/sections/ed/2017/06/16/532774267/atyale-](http://www.npr.org/sections/ed/2017/06/16/532774267/atyale-protests-mark-a-fight-to-recognize-union-for-grad-students)

[protests-mark-a-fight-to-recognize-union-for-grad-students](http://www.npr.org/sections/ed/2017/06/16/532774267/atyale-protests-mark-a-fight-to-recognize-union-for-grad-students)>; e Markeshia Ricks,

“Yale Cops Threaten Strike”, New Haven Independent, 6 set. 2018, disponível em:

<https://www.newhavenindependent.org/index.php/archives/entry/yale_police_union_threatens_strike

acesso em: 19 nov. 2018.

96 “Nice Work If You Can Get Out”, The Economist, 19 abr. 2014. Disponível em:

<[www.economist.com/news/finance-and-economics/21600989-why-rich-now-](http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21600989-why-rich-now-have-less-leisure-poor-nice-work-if-you-can-get-out?fsrc=scn/tw/te/bl/ed/nicework)

[have-less-leisure-poor-nice-work-if-you-can-get-out?](http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21600989-why-rich-now-have-less-leisure-poor-nice-work-if-you-can-get-out?fsrc=scn/tw/te/bl/ed/nicework)

[fsrc=scn/tw/te/bl/ed/nicework](http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21600989-why-rich-now-have-less-leisure-poor-nice-work-if-you-can-get-out?fsrc=scn/tw/te/bl/ed/nicework)>. Acesso em: 19 nov. 2018.

97 Mark Aguiar e Erik Hurst, The Increase in Leisure Inequality:

1965-2005

(Washington, D.C.: AEI Press, 2009), p. 46.

98 “Spin to Separate”, The Economist, 1o ago. 2015. Disponível em:

[www.economist.com/news/united-states/21660170-sweating-purpose-becoming-](http://www.economist.com/news/united-states/21660170-sweating-purpose-becoming-elite-phenomenon-spin-separate)

[elite-phenomenon-spin-separate](http://www.economist.com/news/united-states/21660170-sweating-purpose-becoming-elite-phenomenon-spin-separate) > . Acesso em: 19 nov. 2018.

99 Emily C. Bianchi e Kathleen D. Vohs, “Social Class and Social Worlds: Income

Predicts the Frequency and Nature of Social Contact”, Social Psychology and

Personality Science 7, n. 5 (2016), pp. 479-86; e Christopher Ingraham, “The Social

Lives of Rich People, Explained”, The Washington Post, 12 mai. 2016. Disponível em:

[www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2016/05/12/how-money-changes-](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2016/05/12/how-money-changes-everything-even-your-friendships/?utm_term=.5475a807dc28)

[everything-even-your-friendships/?utm_term=.5475a807dc28](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2016/05/12/how-money-changes-everything-even-your-friendships/?utm_term=.5475a807dc28) > . Acesso em: 19 nov.

2018.

100 A expressão é de Hochschild, Strangers in Their Own Land, p. 166. Ver também

“Why the White Working Class Voted for Trump”, entrevista com Joan C.

Williams.

101 Ver Joan C. Williams, Reshaping the Work-Family Debate: Why Men and Class

Matter (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2012), pp. 171-3.

Williams cita Marjorie L. Devault, Feeding the Family: The Social Organization of

Caring as Gendered Work (Chicago: University of Chicago Press, 1991), pp. 208-12.

Ver também Williams, *White Working Class*.

102 “Why the White Working Class Voted for Trump”, entrevista com Joan C.

Williams.

103 Ver David Leonhardt, “In One America, Guns and Diet. In the Other, Cameras and

‘Zoolander’”, *The New York Times*, 18 ago. 2014. Disponível em:

< www.nytimes.com/2014/08/19/upshot/inequality-and-web-search-trends.html > .

Acesso em: 19 jul. 2018. Ver também Capítulo 3.

104 Hochschild, *Strangers in Their Own Land*, p. 19.

105 Essas categorias acompanham de perto a classificação usada pelo Consumer Reports

para produzir suas resenhas de produtos. “Products A–Z”, Consumer Reports.

106 Maggie C. Woodward, “The U.S. Economy to 2022: Settling into a New Normal”,

Monthly

Labor

Review,

dez.

2013.

Disponível

em:

< <https://doi.org/10.21916/mlr.2013.43> > .

107 Marianne Bertrand e Emir Kamenica, “Coming Apart? Cultural

Distances in the

United States over Time”, NBER, Working Paper n. 24771 (2018).

Disponível em:

www.nber.org/papers/w24771 >. Doravante citado como Bertrand e Kamenica,

“Coming Apart? Cultural Distances in the United States over Time”.

Ver também

Andrew Van Dam, “What We Buy Can Be Used to Predict Our Politics, Race or

Education — Sometimes with More Than 90 Percent Accuracy”, The Washington

Post,

9

jul.

2018.

Disponível

em:

[www.washingtonpost.com/business/2018/07/10/rich-people-prefer-grey-poupon-](http://www.washingtonpost.com/business/2018/07/10/rich-people-prefer-grey-poupon-white-people-own-pets-data-behind-cultural-divide/?utm_term=.75e85beb6d56)

[white-people-own-pets-data-behind-cultural-divide/?utm_term=.75e85beb6d56](http://www.washingtonpost.com/business/2018/07/10/rich-people-prefer-grey-poupon-white-people-own-pets-data-behind-cultural-divide/?utm_term=.75e85beb6d56) >.

Acesso em: 19 nov. 2018.

É complicado interpretar esse estudo. Os autores concluem que “o resultado de

nosso título é o mesmo para todas as demais divisões demográficas e dimensões

culturais [além da ideologia política], a distância cultural tem permanecido

amplamente constante ao longo do tempo”. Bertrand e Kamenica,

“Coming Apart?

Cultural Distances in the United States over Time”. Mas nem os dados do

documento nem seus métodos sustentam verdadeiramente essa conclusão, pelo

menos de um modo interessante. Em primeiro lugar, as séries de dados não abrangem

datas mais antigas. Os dados de consumo, por exemplo, começam em meados da

década de 1990. A comparação interessante, no entanto, seria entre o presente e a

década de 1950. Em segundo, o método analítico do documento não autoriza uma

medição escalar da distância cultural. Os autores só se perguntam se o aprendizado

de máquina pode usar dados de consumo para prever a renda. Não se perguntam

sobre o tamanho das diferenças entre os padrões de consumo, nem sequer propõem

um método de medição dessas diferenças.

108 Todos os demais possuíam a terra não diretamente como soberanos, mas por meio da

ficção legal do “domínio”, que cede o direito de ocupar a terra, usá-la e dela tirar

proveito, embora ela permaneça formalmente sob o controle efetivo do soberano. A

ficção permanece nos dias atuais, e o poder do domínio eminente pode ser

formalizado como o direito do soberano a reocupar sua terra, compensando o dono

pelo valor da “propriedade” do qual ele está sendo privado. S. F. C.

Milson,

“Proprietary Ideas”, in *The Legal Framework of English Feudalism* (Cambridge:

Cambridge University Press, 1976), pp. 36-64.

109 N. B. Harte, “State Control of Dress and Social Change in Pre-Industrial England”,

in *Trade, Government and Economy in Pre-Industrial England*, D. C. Coleman e A.

H. John (orgs.) (Londres: Weidenfeld & Nicolson, 1976), pp. 132-65.

110 Herman Freudenberger, “Fashion, Sumptuary Laws and Business”, *Business History*

Review 37, n. 1-2 (1963), pp. 39-41.

111 U.S. Census Bureau, *Censo Habitacional*, “Historical Census of Housing Tables:

Homeownership”, atualizado em 31 out. 2011.

112 Idem.

113 Ver Capítulo 1.

114 “Sears, Roebuck & Co.”, *AdAge Encyclopedia*, 15 set. 2003. Disponível em:

<<https://adage.com/article/adage-encyclopedia/sears-roebuck/98873>>; e Gordon L. Weil, *Sears, Roebuck, U.S.A.* (Nova York: Stein & Day, 1977), p. 146. Acesso em:

19 nov. 2018.

115 Henry Ford, *Today and Tomorrow* (Londres: William Heinemann, 1926), p. 152.

Doravante citado como Ford, *Today and Tomorrow*.

116 Aguiar e Bils, “Has Consumption Inequality Mirrored Income Inequality?”.

117 Ver Dollar General Corporation, “DG’s Revenue Growth by

Quarter and Year”,

CSIMarket.com,

disponível

em:

<http://csimarket.com/stocks/single_growth_rates.php?code=DG&rev>, acesso

em: 19 nov. 2018; e Family Dollar Stores, Inc., “FDO’s Revenue Growth by Quarter

and

Year”,

CSIMarket.com,

disponível

em:

<http://csimarket.com/stocks/single_growth_rates.php?code=FDO&rev>, acesso

em: 19 nov. 2018.

118 Essas relações se calculam com dados sobre a renda dos compradores das redes

Family Dollar, Dollar General, Walmart e Target, relatados em Hayley Petersen,

“Meet the Average Walmart Shopper”, Business Insider, 18 set. 2004.

119 Ford atrelava expressamente o salário de seus trabalhadores a essa lógica. “Salários”,

dizia ele, “é mais uma questão de negócios do que de trabalho. É mais importante

para os negócios do que para o trabalho. Baixos salários vão prejudicar os negócios

muito antes de prejudicar o trabalho.” Ford, Today and Tomorrow, p.

151. Uma

lenda sobre o filho de Ford, Henry Ford II, ilustra a mesma lição em relação à

automação. Enquanto mostrava uma fábrica mecanizada ao sindicalista Walter

Reuther, na década de 1960, Ford teria dito, de brincadeira: “Walter, como é que

você vai fazer esses robôs pagarem a contribuição do sindicato?” Reuther teria

respondido: “Henry, como você vai fazê-los comprar seus carros?” Rutger Bregman,

“Free Money Might Be the Best Way to End Poverty”, The Washington Post, 29 dez.

2013.

120 A renda domiciliar média anual do tomador de empréstimo é de 30 mil dólares.

Esse montante foi calculado com base em dados compilados pelo Pew Charitable

Trusts, Payday Lending in America: Who Borrows, Where They Borrow and Why

(jul.

2012),

p.

35.

Disponível

em:

www.pewtrusts.org/~media/legacy/%20uploadedfiles/pcs_assets/2012/pewpaydaylendingreportpdf.pdf

121 Ver Federal Deposit Insurance Corporation, “For Your

Information: An Update

on Emerging Issues in Banking, Payday Lending”, 29 jan. 2003;
Stephen J. Dubner,

“Are Payday Loans Really as Evil as People Say?”, Freakonomics, 6
abr. 2016,

disponível em: < <http://freakonomics.com/podcast/payday-loans> >,
acesso em: 19

nov. 2018.

122 Bethany McLean, “Payday Lending: Will Anything Better Replace
It?”, The

Atlantic,

mai.

2016.

Disponível

em:

< www.theatlantic.com/magazine/archive/2016/05/payday-lending/476403 >.

Acesso em: 19 nov. 2018. McLean atribui a afirmação sobre o
McDonald’s e o

Starbucks ao economista da Dartmouth Jonathan Zinman.

123 Pew Charitable Trusts, Payday Lending in America: Who Borrows,
Where They

Borrow and Why (jul. 2012), p. 35.

124 Ver Saez e Zucman, “Wealth Inequality in the United States”, p.
563.

125 Para uma discussão mais detalhada, com o respaldo de dados, ver
Capítulo 8.

126 Drennan, Income Inequality, p. 41; Bricker et al., “Changes in U.S.
Family Finances

from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances”,
Federal Reserve

Bulletin

98,

n.

2

(jun.

2012),

p.

55.

Disponível

em:

<<http://federalreserve.gov/pubs/bulletin/2012/PDF/scf12.pdf>>.

Ver

também

Robert Hockett e Daniel Dillon, “Income Inequality and Market
Fragility: Some

Empirics in the Political Economy of Finance” (manuscrito inédito, 21
jan. 2013).

Disponível em: <[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?
abstract_id=2204710](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2204710)>.

Doravante citado como Hockett e Dillon, “Income Inequality and
Market Fragility”.

Como se poderia esperar, o pagamento de dívidas aumentou junto
com o

endividamento para a classe média, chegando a cerca de um quinto da
renda para os

90% inferiores em 2010. Jank e Owens, “Inequality in the United

States”; Nicolas P.

Retsinas e Eric S. Belsky (orgs.), *Borrowing to Live: Consumer and Mortgage Credit*

Revisited (Washington, D.C.: Instituto Brookings, 2008); Hockett e Dillon, “Income

Inequality and Market Fragility”, Figura 11.

Essas tendências continuam. Os 90% inferiores não pouparam efetivamente nada

desde a virada do milênio, e os 80% inferiores vêm tendo poupança negativa desde

meados da década de 1980. Saez e Zucman, “Wealth Inequality in the United

States”; David Bunting, “The Saving Decline: Macro-Facts, Micro-Behavior”, *Journal*

of Economic Behavior and Organization 70, n. 1-2 (2009), p. 293; Drennan, *Income*

Inequality.

127 Elizabeth Warren e Amelia Warren Tyagi, *The Two Income Trap* (Nova York:

Basic Books, 2003), pp. 15-54. Doravante citado como Warren e Warren Tyagi, *The*

Two-Income Trap.

128 Center for Responsible Lending, *The Plastic Safety Net: The Reality Behind Debt in*

America (out. 2005), pp. 4-5. Disponível em:
<[www.responsiblelending.org/credit-](http://www.responsiblelending.org/credit-cards/research-analysis/DEMOS-101205.pdf)

[cards/research-analysis/DEMOS-101205.pdf](http://www.responsiblelending.org/credit-cards/research-analysis/DEMOS-101205.pdf)>. Ver também Anika Singh Lemar,

Debt Weight: The Consumer Credit Crisis in New York City and Its Impact on the

Working Poor, Centro de Justiça Urbana (2007), p. 3. Disponível em:

<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3160600>.

Doravante

citado como Lemar, Debt Weight. Christian E. Weller, Pushing the Limit: Credit

Card Debt Burdens American Families, Centro para o Progresso Americano (2006);

Brian K. Bucks, Arthur B. Kennickell e Kevin B. Moore, “Recent Changes in U.S.

Family Finances: Evidence from the 2001 and 2004 Survey of Consumer Finances”,

Federal Reserve Bulletin (2006), p. 92.

129 As possibilidades de sofrer uma queda de renda de 20 mil dólares ou mais para uma

família de classe média aumentaram cerca de um quarto entre 1990 e 2003, e os

riscos de sofrer uma queda de 50% ou mais dobraram entre 1970 e 2000. Tom Hertz,

Understanding Mobility in America, Centro para o Progresso Americano (26 abr.

2006),

p.

22,

disponível

em:

<[www.americanprogress.org/issues/economy/news/2006/04/26/1917/understanding-](http://www.americanprogress.org/issues/economy/news/2006/04/26/1917/understanding-mobility-in-america)

[mobility-in-america](http://www.americanprogress.org/issues/economy/news/2006/04/26/1917/understanding-mobility-in-america)>; e Hacker, The Great Risk Shift, pp. 31-3-2, Figura 1.4. De

modo mais geral, entre 1991 e 2009, um índice composto de insegurança econômica

aumentou duas vezes e meia tanto para os três quintis intermediários na distribuição

da renda quanto para os quintis superior e inferior. A insegurança aumentou 14%

para o quintil mais rico e 12% para o mais pobre, mas, em média, 30% para os três

quintis intermediários. Drennan, *Income Inequality*, p. 53. Drennan baseia seus

cálculos no Índice de Segurança Econômica de Jacob Hacker. Disponível em:

www.economicsecurityindex.org/?p=home > .

130 Charles Dickens, *David Copperfield* (Oxford: Oxford University Press, 1973

[1850]), p. 141.

131 Jerry White, *Mansions of Misery: A Biography of the Marshalsea Debtors' Prison*

(Londres: Penguin Random House, 2016), pp. 179-219.

132 Warren e Warren Tyagi, *The Two-Income Trap*, p. 20.

133 Lemar, *Debt Weight*, p. 3.

134 Guy Standing, *The Precariat: The New Dangerous Class* (Londres: Bloomsbury,

2011).

135 Um argumento correlato aparece em Bowles e Park, “Emulation, Inequality e Work

Hours”.

136 Carros “superluxuosos” como o Mercedes-Benz SClass e a BMW 7 Series podem

custar a partir de 90 mil até 250 mil dólares. “Best Super Luxury Cars”, U.S. News &

World Report. Disponível em: <[https://cars.usnews.com/cars-trucks/rankings/super-](https://cars.usnews.com/cars-trucks/rankings/super-luxury-cars)

[luxury-cars](https://cars.usnews.com/cars-trucks/rankings/super-luxury-cars)>. Acesso em: 7 out. 2018. Também são comuns os eletrodomésticos de

ponta, como os fogões dual fuel Wolf e Thermador, os mais sofisticados

recomendados pelo site de avaliações de produtos do The New York Times, cujos

preços começam em 9,2 mil e 14,7 mil dólares, respectivamente. Tyler Wells Lynch,

“The Best High-End Ranges”, Wirecutter, 24 jan. 2017. Disponível em:

<<https://thewirecutter.com/reviews/best-high-end-ranges>>. Acesso em: 19 nov.

2018.

137 “That’s Two Million Dollars, Please”, The Economist, 20 jan. 2015. Disponível em:

<[www.economist.com/news/business-and-finance/21640081-](http://www.economist.com/news/business-and-finance/21640081-carmakers-are-targeting-wealthier-motorists-boost-sales-and-profits-thats-two-million)

[carmakers-are-targeting-wealthier-motorists-boost-sales-and-profits-thats-two-million](http://www.economist.com/news/business-and-finance/21640081-carmakers-are-targeting-wealthier-motorists-boost-sales-and-profits-thats-two-million)>. Acesso em: 19 nov. 2018.

138 Jerry Garrett, “Echoes of the ’30s, Inflation Adjusted”, The New York Times, 8 mar.

2013.

Disponível

em:

<[www.nytimes.com/2013/03/10/automobiles/autoshow/echoes-of-the-30s-](http://www.nytimes.com/2013/03/10/automobiles/autoshow/echoes-of-the-30s-inflation-adjusted.html)

[inflation-adjusted.html](http://www.nytimes.com/2013/03/10/automobiles/autoshow/echoes-of-the-30s-inflation-adjusted.html)>. Acesso em: 19 nov. 2018.

139 Diz-se que “o relógio típico do banqueiro” é o Rolex Daytona, vendido ao

consumidor por cerca de 12,5 mil dólares, embora “empregados de alto escalão, como

os diretores executivos”, prefiram modelos mais exclusivos, como o Patek Philippe

Chronograph, que custa mais de 40 mil dólares. Leslie Albrecht, “Wear This to Feel

Dominant During Business Negotiations”, MarketWatch, 31 ago. 2017.

140

Ver

“About/Restaurant”,

The

French

Laundry.

Disponível

em:

< www.thomaskeller.com/yountville-california/french-laundry/restaurant >. Acesso em: 27 jan. 2019. Ver também “What Is the Price Range for a Meal at the French

Laundry?”,

Forbes

Travel

Guide,

21

mai.

2017.Disponível

em:

< [https://stories.forbestravelguide.com/what-is-the-price-range-for-a-meal-at-the-](https://stories.forbestravelguide.com/what-is-the-price-range-for-a-meal-at-the-french-laundry)

[french-laundry](https://stories.forbestravelguide.com/what-is-the-price-range-for-a-meal-at-the-french-laundry)>. Acesso em: 19 nov. 2018. O French Laundry serve um monte de rótulos que custam dezenas de milhares de dólares, entre eles, uma garrafa de

Domaine de la Romanée-Conti de 2009 de 25 mil dólares. “Wine Selection”, The

French Laundry. Disponível em: < [https://hub.binwise.com/winelist/french-](https://hub.binwise.com/winelist/french-laundry-wine-list.html)

[laundry-wine-list.html](https://hub.binwise.com/winelist/french-laundry-wine-list.html)>. Acesso em: 7 out. 2018.

141 Naomi Barr, “Treasure, What’s Your Pleasure?”, Slate, 19 nov. 2013. Disponível em:

< www.slate.com/articles/business/billion_to_one/2013/11/the_next_fashion_billionaire_michael_kors_marc_jacobs_and_others_on_the.htm

Acesso em: 19 nov. 2018. Doravante citado como Barr, “Treasure, What’s Your

Pleasure?”. Ver também Bartels, Unequal Democracy, p. 14. Bartels cita Anna

Bernasek, “The Rich Spend Just Like You and Me”, The New York Times, 6 ago.

2006,

disponível

em:

< www.nytimes.com/2006/08/06/business/yourmoney/06view.html> acesso em: 19

nov. 2018; e Yacine Ait-Sahalia, Jonathan A. Parker e Motohiro Yogo, “Luxury

Goods and the Equity Premium”, Journal of Finance 59, n. 6 (2004).

A economia como um todo cresceu a uma taxa anual de pouco menos

de 2,5%

entre 1990 e 2016, e o crescimento econômico anual previsto para a década seguinte

é de 2%. Kevin Dubina, “Projections of the U.S. Economy, 2016-26: Slow Growth

Continues”, Career Outlook, Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, nov. 2017 e “GDP

Growth (Annual %): United States”, World Bank Open Data, Banco Mundial,

disponível em: < [https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=US)

[locations=US](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=US) > .

142 Dominique Muret, “Luxury Goods: Goldman Sachs Forecasts 4% Average Growth

for Next 10 Years”, Fashion Network, 30 set. 2016. Disponível em:

< [https://us.fashionnetwork.com/news/Luxury-goods-Goldman-Sachs-forecasts-4-](https://us.fashionnetwork.com/news/Luxury-goods-Goldman-Sachs-forecasts-4-average-growth-for-next10years,737938.html)

[average-growth-for-next10years,737938.html](https://us.fashionnetwork.com/news/Luxury-goods-Goldman-Sachs-forecasts-4-average-growth-for-next10years,737938.html) > . Acesso em: 19 nov. 2018. Para uma previsão de crescimento ainda mais extravagante, ver Barr, “Treasure, What’s Your

Pleasure?”.

143 Billy Joel, “Movin’ Out”, The Stranger (Columbia Records, 1977).

144 Emma Gaedeke, “Beyonce Extends the Formation World Tour 2016; Tickets Most

Expensive in Recent History”, Music Times, 19 fev. 2016. Disponível em:

< [www.musictimes.com/articles/65535/20160219/beyonce-extends-formation-](http://www.musictimes.com/articles/65535/20160219/beyonce-extends-formation-world-tour-tickets-expensive-recent-history.htm)

[world-tour-tickets-expensive-recent-history.htm](http://www.musictimes.com/articles/65535/20160219/beyonce-extends-formation-world-tour-tickets-expensive-recent-history.htm) > . Acesso em: 19 nov. 2018.

145 Ver “Los Angeles Lakers: 2018-19 Regular Season (All Times Pacific)”, NBA.com

(2019), disponível em: < www.nba.com/lakers/tickets/individual >; “Dallas Cowboys Tickets”, Ticketmaster, disponível em: < www.ticketmaster.com/artist/805931 >;

“New

York

Yankees

Tickets”,

MLB.com

(2019),

disponível

em:

<https://www.mlb.com/yankees/tickets>.

146 Nelson D. Schwartz, “In an Age of Privilege, Not Everyone Is in the Same Boat”, [The](#)

New

York

Times,

23

abr.

2016.

Disponível

em:

[< www.nytimes.com/2016/04/24/business/economy/velvet-rope-economy.html > .](http://www.nytimes.com/2016/04/24/business/economy/velvet-rope-economy.html)

Acesso em: 19 nov. 2018. Doravante citado como Schwartz, “In an Age of Privilege”.

147 Schwartz, “In an Age of Privilege”.

148 Idem.

149 Andrew Leonard, “The 1 Percent’s Loathsome Libertarian Scheme”, Salon, 11 jul.

2014.

150 Katherine A. DeCelles e Michael I. Norton, “Physical and Situational Inequality on

Airplanes Predicts Air Rage”, Proceedings of the National Academy of Sciences 113, n.

20 (2016), pp. 5588-91; Deborah Netburn, “First-Class Cabin Fuels ‘Air Rage’

Among Passengers Flying Coach”, Los Angeles Times, 3 mai. 2016.

151 Julie Connelly, “Doctors Are Opting Out of Medicare”, The New

York Times, 1o

abr.

2009.

Disponível

em:

< www.nytimes.com/2009/04/02/business/retirementspecial/02health.html > .

Acesso em: 19 nov. 2018.

Com efeito, todos esses serviços de luxo nada convencionais estão em expansão.

Uma pesquisa recente detectou um aumento de 30% no número de médicos

conciERGE num só ano (mudança que privou cerca de 2,5 milhões de pacientes

dependentes de planos de saúde desses médicos), e outra descobriu que um de cada

quinze médicos convencionais pretende abandonar pacientes de planos de saúde para

aderir à medicina conciERGE nos três próximos anos. A. C. Shilton, “The Doctor

Won’t

See

You

Now”,

Slate,

4

mai.

2015.

Disponível

em:

<www.slate.com/articles/health_and_science/medical_examiner/2015/05/concierge_medicine_only_rich_people_can_find_a_doctor_in_naples_florida.htm

Acesso em: 19 nov. 2018. Doravante citado como Shilton, “The Doctor Won’t See

You Now”. Para chegar aos 2,5 milhões, multiplique-se o número de médicos

concierge — cerca de 1.015 — contabilizados na pesquisa pelo número de pacientes

— cerca de 2.303 — que um médico de família normalmente atende. G. Caleb

Alexander, Jacob Krulander e Matthew K. Wynia, “Physicians in Retainer

(“Concierge”) Practice”, *Journal of General Internal Medicine* 20, n. 12 (2005), pp.

1079-83; e *The Physicians Foundation* by Merritt Hawkins, 2016 Survey of

America’s Physicians: Practice Patterns & Perspectives (set. 2016). Disponível em:

<www.merritthawkins.com/uploadedFiles/Physicians%20Foundation%202016%20Survey%20of%20Americas%20Physicians.pdf

152 Ming Tai-Seale, Thomas G. McGuire e Weimin Zhang, “Time Allocation in

Primary Care Office Visits”, *Health Services Research* 42, n. 5 (2007), pp. 1871-94.

Disponível em: <[www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2254573/pdf/hesr0042-](http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2254573/pdf/hesr0042-1871.pdf)

[1871.pdf](http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2254573/pdf/hesr0042-1871.pdf)> .

153 Robert M. Portman, “Concierge Care: Back to the Future of

Medicine?”, The

Health Lawyer 15, n. 1 (2002); Shilton, “The Doctor Won’t See You Now”; Pauline

W. Chen, “Can Concierge Medicine for the Few Benefit the Many?”, The New York

Times,

26

ago.

2010.

Disponível

em:

www.nytimes.com/2010/08/26/health/26pauline-chen.html > .

Acesso em: 19 nov.

2018.

154 Nina Bernstein, “Chefs, Butlers, Marble Baths: Hospitals Vie for the Affluent”, The

New

York

Times,

21

jan.

2012.

Disponível

em:

www.nytimes.com/2012/01/22/nyregion/chefs-butlers-and-marble-baths-not-

[your-average-hospital-room.html](http://www.nytimes.com/2012/01/22/nyregion/chefs-butlers-and-marble-baths-not-your-average-hospital-room.html) > . Acesso em: 19 nov. 2018.

155 Freeland, *Plutocrats*, p. 107; Joan Juliet Buck, “Drill Bébé Drill”, *T Magazine*, 10

ago. 2011, disponível em: <[http://tmagazine.blogs.nytimes.com/2011/08/10/drill-](http://tmagazine.blogs.nytimes.com/2011/08/10/drill-bebe-drill)

[bebe-drill](#)>, acesso em: 19 nov. 2018; Hilary Rose, “Meet the Super-Dentists”, *Times*

of

London

Magazine,

26

nov.

2011,

disponível

em:

<www.thetimes.co.uk/tto/magazine/article3233551.ece>, acesso em: 19 nov. 2018.

156 Esse modelo (em oposição à oferta pública ou seguro) é tão difundido em algumas

áreas que a inexistência de serviços de massa ou de classe média passa praticamente

despercebida.

157 O termo “defesa da renda” é de Winters, *Oligarchy*, p. 217.

158 A distância determinada pela classe, além do mais, é muito maior que a distância

racial; com efeito, depois de feitos os ajustes de classe, a raça parece não ter influência

independente. Dong D. Wang et al., “Trends in Dietary Quality Among Adults in

the United States, 1999 Through 2010”, JAMA Internal Medicine 174, n. 10 (2014),

pp. 1587-95; e Tom Philpott, “The Rich Are Eating Richer, the Poor Are Eating

Poorer”,

Mother

Jones,

11

set.

2014.

Disponível

em:

<www.motherjones.com/food/2014/09/food-inequality> . Acesso em: 19 nov. 2018.

159 Redes de restaurantes de preço médio, conhecidas como empresas de “casual

dining”, tiveram queda de vendas apesar do nível bastante equilibrado de gastos em

restaurantes norte-americanos como um todo. Elizabeth G. Dunn, “As Goes the

Middle Class, So Goes TGI Fridays”, Eater, 3 out. 2017, disponível em:

<www.eater.com/2017/10/3/16395490/tgi-fridays-death-of-middle-class>, acesso em: 19 nov. 2018; James F. Peltz, “Americans Still Love Eating Out. So Why Are

Restaurants Like Chili’s, BJ’s and Cheesecake Factory Struggling?”, Los Angeles

Times, 18 set. 2017 e Kate Taylor, “Applebee’s, TGI Fridays e Chili’s Are Trying to

Claw Their Way Out of a Restaurant Death Trap”, Business Insider, 7

mar. 2017.

160 Nelson D. Schwartz, “The Middle Class Is Steadily Eroding. Just Ask the Business

World”,

The

New

York

Times,

2

fev.

2014.

Disponível

em:

< [www.nytimes.com/2014/02/03/business/the-middle-class-is-steadily-eroding-just-](http://www.nytimes.com/2014/02/03/business/the-middle-class-is-steadily-eroding-just-ask-the-business-world.html)

[ask-the-business-world.html](http://www.nytimes.com/2014/02/03/business/the-middle-class-is-steadily-eroding-just-ask-the-business-world.html) > . Acesso em: 19 nov. 2018.

161 Saez e Zucman, “Wealth Inequality in the United States”. O 1% superior na

distribuição de renda poupa de 20% a 25% do que recebe. Saez e Zucman, “Wealth

Inequality in the United States”, p. 563.

162 A rede Family Dollar vende roupas confeccionadas apenas pela “Pro Player” e pela

“Modessa”, e seus estilistas não estão entre os que criam para a Neiman Marcus. Casey

Graetz, memorando dirigido a Daniel Markovits, documento do Word, arquivado

com o autor; “Designers by Category: Women’s Clothing”, Neiman

Marcus,

disponível

em:

< [www.neimanmarcus.com/Womens-Clothing/All-](http://www.neimanmarcus.com/Womens-Clothing/All-Designers/cat0000009_cat000001_cat000000/c.cat)

[Designers/cat0000009_cat000001_cat000000/c.cat](http://www.neimanmarcus.com/Womens-Clothing/All-Designers/cat0000009_cat000001_cat000000/c.cat) >. Acesso em: 9 out. 2018.

163 O French Laundry compra seu sal exclusivamente no Le Sanctuaire, que foi

“concebido a partir do desejo de oferecer apenas os ingredientes e instrumentos mais

raros para cozinheiros domésticos apaixonados que tenham o mais criterioso apetite

pela excelência culinária [... e] agora fornece para restaurantes finos e chefs

profissionais”. Ver Le Sanctuaire, “About Us”. Disponível em: < [www.le-](http://www.le-sanctuaire.mybigcommerce.com/about-us)

[sanctuaire.mybigcommerce.com/about-us](http://www.le-sanctuaire.mybigcommerce.com/about-us) >. Acesso em: 26 out. 2018. O Taco Bell

não faz isso.

164 Susanna Kim, “Taco Bell Reveals Its Mystery Beef Ingredients”, ABC News, 29 abr.

2014, disponível em: < [https://abcnews.go.com/Business/taco-bell-reveals-mystery-](https://abcnews.go.com/Business/taco-bell-reveals-mystery-beef-ingredients/story?id=23514878)

[beef-ingredients/story?id=23514878](https://abcnews.go.com/Business/taco-bell-reveals-mystery-beef-ingredients/story?id=23514878) >; e “Ingredient Statements”, Taco Bell.

165 The French Laundry, Farmers and Foragers. Ver também Tanya Gold, “A Goose in

a Dress”, Harper’s Magazine, set. 2015, p. 75.

166 Ver Richard Sennett, Building and Dwelling (Londres: Penguin Press, 2018).

167 Ver Mellnik e Morello, “Washington: A World Apart”.

168 Peter Ganong e Daniel Shoag, “Why Has Regional Income Convergence in the U.S.

Declined”, Journal of Urban Economics 102 (nov. 2017), p. 79; e Phillip Longman,

“Bloom and Bust: Regional Inequality Is Out of Control. Here’s How to Reverse It”,

Washington

Monthly,

nov./dez.

2015,

disponível

em:

<<http://washingtonmonthly.com/magazine/novdec-2015/bloom-and-bust>>. Acesso em: 19 nov. 2018. Doravante citado como Longman, “Bloom and Bust”.

169 Longman, “Bloom and Bust”.

170 Idem.

171 Bishop, The Big Sort, p. 130.

172 Longman, “Bloom and Bust”.

173 Ver Enrico Moretti, The New Geography of Jobs (Nova York: Houghton Mifflin

Harcourt, 2012), pp. 138-44. Doravante citado como Moretti, The New Geography of

Jobs. Edward Glaeser, The Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes

Us Richer, Smarter, Greener, Healthier and Happier (Nova York: Penguin, 2012).

174 Ver Matthew P. Drennan, Jose Lobo e Deborah Strumsky, “Unit Root Tests of

Sigma Income Convergence Across US Metropolitan Areas”, Journal of Economic

Geography 4, n. 5 (2004), pp. 583-95.

175 Entre 1980 e 1999, quase a metade (45%) de todos os formandos de faculdades se

mudou para outro estado, a maior parte deles (80%, na década de 1990) para as 21

cidades com os mais altos níveis de tecnologia e produção de patentes. Em

comparação, apenas 19% dos jovens com ensino médio se mudaram para outro

estado. Bishop, The Big Sort, pp. 130-3. Para mais discussão, ver Costa e Kahn,

“Power Couples”, pp. 1287-315.

176 Serviço de Pesquisa Econômica do Departamento de Agricultura dos Estados

Unidos, Rural Education at a Glance: 2017 Edition, Economic Information Bulletin

171,

abr.

2017,

p.

2.

Disponível

em:

<www.ers.usda.gov/webdocs/publications/83078/eib-171.pdf?v=0>.

177 Idem.

178 Para mais informação sobre as consequências econômicas da fuga de cérebros, ver os

trabalhos de Jagdish Bhagwati sobre o tema em vários países em desenvolvimento.

Jagdish Bhagwati e Carlos Rodriguez, “Welfare-Theoretical Analyses of the Brain

Drain”, *Journal of Development Economics* 2, n. 3 (1975), pp. 195-221.

179 Entre 2000 e 2014, a quantidade de domicílios de classe média caiu em 203 das 229

regiões metropolitanas analisadas por uma pesquisa recente, enquanto o número de

domicílios de renda mais baixa e mais alta aumentou em 160 e 172 dessas cidades,

respectivamente. Ver “America’s Shrinking Middle Class: A Close Look at Changes

Within Metropolitan Areas”, Pew Research Center, 11 mai. 2016. Disponível em:

<[www.pewsocialtrends.org/2016/05/11/americas-shrinking-middle-class-a-close-](http://www.pewsocialtrends.org/2016/05/11/americas-shrinking-middle-class-a-close-look-at-changes-within-metropolitan-areas/)

[look-at-changes-within-metropolitan-areas/](http://www.pewsocialtrends.org/2016/05/11/americas-shrinking-middle-class-a-close-look-at-changes-within-metropolitan-areas/)>.

180 Bishop, *The Big Sort*, p. 131. Para mais informação, ver Berry e Glaeser, “The

Divergence of Human Capital”, p. 417.

181 “Educational Attainment of Population Ages 25 to 34”, Kids Count Data Center,

atualizado

em

out.

2017.

Disponível

em:

<<https://datacenter.kidscount.org/data/tables/6294-educational-attainment-of->

population-

ages25to34#detailed/3/10,5556,5861,6477,7984,86,8894,96109,9428-

9429/

false/870,573,869,36,868,867,133,38,35,18/5924,1265,1309,1304,1311/13

13090 > .

182 Ver Paul A. Jargowsky, “Take the Money and Run: Economic Segregation in U.S.

Metropolitan Areas”, American Sociology Review 61, n. 6 (1996), pp. 984-98.

Doravante citado como Jargowsky, “Take the Money and Run”. Bishop, The Big

Sort, p. 131. Richard Florida, “More Losers Than Winners in America’s New

Economic

Geography”,

CityLab,

30

jan.

2013.

Disponível

em:

<<http://www.citylab.com/work/2013/01/more-losers-winners-americas-new->

economic-geography/4465/> . Acesso em: 19 nov. 2018.

183 Ver Catherine Rampell, “Who Says New York Is Not Affordable?”, New York Times

Magazine,

23

abr.

2013.

Disponível

em:

< [www.nytimes.com/2013/04/28/magazine/who-says-new-york-is-not-](http://www.nytimes.com/2013/04/28/magazine/who-says-new-york-is-not-affordable.html)

[affordable.html](http://www.nytimes.com/2013/04/28/magazine/who-says-new-york-is-not-affordable.html) > . Acesso em: 19 nov. 2018.

184 Ver Bishop, The Big Sort, p. 132. Ver também Costa e Kahn, “Power Couples”, pp.

1287-315. Surgem tendências similares em outros países. Em todo o planeta, cerca de

um quarto da população com dois anos de faculdade ou mais mora numa das cem

maiores cidades do mundo. E o número de moradores dessas cidades com esse nível

de educação é o dobro comparado ao da população em geral, e aumentou um sexto

(de 18% a 21%) na década de 2005 e 2014. Ver Emily Badger, “A Quarter of the

World’s Most Educated People Live in the 100 Largest Cities”, The Washington Post,

18

jul.

2014.

Disponível

em:

<[www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2014/07/18/a-quarter-of-the-worlds-](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2014/07/18/a-quarter-of-the-worlds-most-educated-people-live-in-the-100-largest-cities/?utm_term=.2e8e2e0ce30c)

[most-educated-people-live-in-the-100-largest-cities/?utm_term=.2e8e2e0ce30c](http://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2014/07/18/a-quarter-of-the-worlds-most-educated-people-live-in-the-100-largest-cities/?utm_term=.2e8e2e0ce30c)>.

Acesso em: 19 nov. 2018.

185 Bishop, The Big Sort, p. 134. Ver também Michael Porter, “The Economic

Performance of Regions”, Regional Studies 37, n. 6 (2003), pp. 549-78, 550, 551.

186 Ver Longman, “Bloom and Bust”, Figura 2.

187 Bishop, The Big Sort, pp. 131-2.

188 Ver Moretti, The New Geography of Jobs, pp. 107-11. Ver também Enrico Moretti,

“America’s Great Divergence: The New Innovation Economy Is Making Some Cities

Richer, Many Cities Poorer — and It’s Transforming Our Country”, Salon, 12 mai.

2012. Doravante citado como Moretti, “America’s Great Divergence”.

189 Na verdade, a razão entre o preço da moradia e a renda per capita nos mercados

imobiliários situados em nono e décimo lugar entre os mais caros, depois de chegar a

um mínimo de 1,36, aumentou nitidamente até chegar a 1,61 em 2013. As cidades

de maior destaque em 1976 eram São Francisco e El Paso; em 2013, eram Boston e

Cincinnati. Ver Anjli Raval, “Record Income Gap Fuels U.S. Housing Weakness”,

Financial Times, 12 ago. 2014. Disponível em: <[www.ft.com/content/1b294ed0-](http://www.ft.com/content/1b294ed0-222b-11e4-9d4a-00144feabdc0)

[222b-11e4-9d4a-00144feabdc0](http://www.ft.com/content/1b294ed0-222b-11e4-9d4a-00144feabdc0)>. Acesso em: 19 nov. 2018.

190 Esses números combinam dados de dois estudos. Ver Laura Kusisto, “Renters Spent

a Record-High Share of Income on Rent This Spring”, The Wall Street Journal, 13

ago. 2015. Ver também Shaila Dewan, “In Many Cities, Rent Is Rising Out of Reach

of Middle Class”, The New York Times, 14 abr. 2014. O trabalho de Dewan

encontrou uma relação um pouco menor entre renda e aluguéis que o de Kusisto,

presumivelmente por ter sido feito um ano antes.

191 Ver Emily Badger, “A ‘Nationwide Gentrification Effect’ Is Segregating Us by

Education”,

The

Washington

Post,

11

jul.

2014.

Disponível

em:

<www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2014/07/11/college-

graduates-are-

sorting-themselves-into-cities-increasingly-out-of-reach-of-everyone-else/?

utm_term=.4629fe194009>. Acesso em: 19 nov. 2018. Badger cita o trabalho da

economista Rebecca Diamond.

192 Ver Mellnik e Morello, “Washington: A World Apart”. Ver também Sean Reardon

e Kendra Fischhoff, “Income Segregation in the United States’ Largest Metropolitan

Areas: The Disappearance of Middle Class Neighborhoods”, Centro de Pobreza e

Desigualdade de Stanford. Disponível em: < [http://inequality.stanford.edu/income-](http://inequality.stanford.edu/income-segregation-maps)

segregation-maps>. Doravante citado como Reardon e Fischhoff, “Income

Segregation”.

193 Ver Mellnik e Morello, “Washington: A World Apart”. Ver também Reardon e

Fischhoff, “Income Segregation”; Richard Fry e Paul Taylor, “The Rise of Residential

Segregation by Income”, Pew Research Center, 1o ago. 2012, disponível em:

< [www.pewsocialtrends.org/2012/08/01/the-rise-of-residential-segregation-by-](http://www.pewsocialtrends.org/2012/08/01/the-rise-of-residential-segregation-by-income/)

[income/](http://www.pewsocialtrends.org/2012/08/01/the-rise-of-residential-segregation-by-income/)>; Carol Morello, “Study: Rich, Poor Americans Increasingly Likely to Live in Separate Neighborhoods”, The Washington Post, 1o ago. 2012.

194 Entre 1970 e 2000, o índice de disparidade ensino médio/faculdade aumentou de

0,16 para 0,24 por condado e de 0,21 para 0,34 por setor censitário.

Ver Douglas S.

Massey, Jonathan Rothwell e Thurston Domina, "The Changing Bases of Segregation

in the U.S.", *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 626, n. 1

(2009), pp. 74-90, Figuras 5 e 8. Doravante citado como Massey, Rothwell e Domina,

"The Changing Bases of Segregation".

195 A família pobre média vivia em setores censitários que eram 14% pobres, em 1970, e

28% pobres, em 1990, enquanto a família rica média vivia em áreas 31% ricas, em

1970, e 36% ricas em 1990. O índice de classificação de bairros por segregação de

classe aumentou cerca de 25% entre 1970 e 1990 (de 0,34 para 0,42); o índice de

isolamento geográfico para graduados dobrou entre 1970 e 2000 (subiu de 0,13 para

0,28, considerando-se o condado, e de 0,19 para 0,36, considerando-se o setor

censitário). Ver Murray, *Coming Apart*, p. 69. Ver também Massey, Rothwell e

Domina, "The Changing Bases of Segregation", Figuras 5 e 8. Massey informa

também que o índice de disparidade ensino médio/faculdade subiu 50% entre 1970 e

2000 (de 0,16 para 0,24), considerando-se o condado, e de 0,21 para 0,34,

considerando-se o setor censitário. Outra medida importante da segregação

econômica por bairros mostra um aumento similar de 20% entre as

décadas de 1970

e 1980. Para uma discussão mais aprofundada, ver Jargowsky, “Take the Money and

Run”.

196 A família pobre média morava em setores censitários que eram 14% pobres, em

1970, e 28% pobres em 1990; e a família rica média morava em áreas 31% ricas, em

1970, e 36% ricas em 1990. Ver Massey, Rothwell e Domina, “The Changing Bases of

Segregation”, Figuras 5 e 8.

197 Ver Departamento de Saúde e Higiene Mental da Cidade de Nova York, Upper

East Side Community Health Profile 2006.

198 Ver Murray, Coming Apart, pp. 72-3.

199 Ver Capítulo 3.

200 Ver Murray, Coming Apart, pp. 78, 82, 8, 315-20. Ver também Charles Murray,

“Charles Murray, Author of Coming Apart, Examines Demographic Shifts in This

New Decade”, Debate This Book, 25 abr. 2013. Disponível em:

<[http://debatethisbook.com/2013/04/25/charles-murray-author-of-coming-apart-](http://debatethisbook.com/2013/04/25/charles-murray-author-of-coming-apart-examines-demographic-shifts-in-this-new-decade/)

[examines-demographic-shifts-in-this-new-decade/](http://debatethisbook.com/2013/04/25/charles-murray-author-of-coming-apart-examines-demographic-shifts-in-this-new-decade/)>.

201 Ver Moretti, The New Geography of Jobs. Ver também Moretti, “America’s Great

Divergence”.

202 Ver Rebecca Diamond, “The Determinants and Welfare-Implications of U.S.

Workers' Divergent Location Choices by Skill: 1980-2000", American Economic

Review 106, n. 3 (2016), pp. 479-524.

203 Ver Bishop, The Big Sort, p. 130. Ver também Arlie Russel Hochschild, "I Spent 5

Years with Some of Trump's Biggest Fans. Here's What They Won't Tell You",

Mother

Jones,

out.

2016.

Disponível

em:

< www.motherjones.com/politics/2016/08/trump-white-blue-collar-supporters/ > .

Acesso em: 19 nov. 2018, adaptado de Hochschild, Strangers in Their Own Land.

204 Um estudo experimental que ofereceu a algumas famílias um pagamento para que se

transferissem de uma área mais pobre para outra menos pobre concluiu que as

crianças que se mudaram antes dos treze anos, ao completarem vinte, tinham rendas

anuais 31% mais elevadas do que as rendas do grupo de controle. Ver Raj Chetty,

Nathaniel Hendren e Lawrence F. Katz, "The Effects of Exposure to Better

Neighborhoods on Children: New Evidence from the Moving to Opportunity

Experiment”, NBER, Working Paper n. 21156 (maio 2015). Ver também David

Leonhardt, “In Climbing the Income Ladder, Location Matters”, The New York

Times, 22 jul. 2013. Disponível em:
<www.nytimes.com/2013/07/22/business/in-climbing-income-ladder-location-matters.html?pagewanted=all&r=0>. Acesso em:

19 nov. 2018. Ver também Raj Chetty, John Friedman e Nathaniel Hendren, “The

Equality

of

Opportunity

Project”.

Disponível

em:

<<https://opportunityinsights.org/>>. Acesso em: 17 out. 2018.

205 Ver Mellnik e Morello, “Washington: A World Apart”.

206 Alia Wong, “A Public-School Paradox”, The Atlantic, 10 ago. 2016. Disponível em:

<www.theatlantic.com/education/archive/2016/08/a-public-school-paradox/495227/>. Acesso em: 19 nov. 2018. Ver também Michelle Cottle, “Being Chelsea

Clinton”,

The

Atlantic,

jul.

2016.

Disponível

em:

<www.theatlantic.com/magazine/archive/2016/07/being-chelsea-clinton/485627/>. Acesso em: 19 nov. 2018.

207 “Avenue Capital and the Clintons: A Two-Way Street”, The New York Times, 3

nov. 2006. Disponível em: <[https://dealbook.nytimes.com/2006/11/03/avenue-](https://dealbook.nytimes.com/2006/11/03/avenue-capital-and-the-clintons-a-two-way-street/)

[capital-and-the-clintons-a-two-way-street/](https://dealbook.nytimes.com/2006/11/03/avenue-capital-and-the-clintons-a-two-way-street/)>. Acesso em: 19 nov. 2018.

208 “Hedge Fund Rising Stars: Mark Mezvinsky”, Institutional Investor, disponível em:

<[www.institutionalinvestor.com/article/b14zb9g44397wg/hedge-fund-rising-stars-](http://www.institutionalinvestor.com/article/b14zb9g44397wg/hedge-fund-rising-stars-marc-mezvinsky)

[marc-mezvinsky](http://www.institutionalinvestor.com/article/b14zb9g44397wg/hedge-fund-rising-stars-marc-mezvinsky)>, acesso em: 28 out. 2018; Matthew Goldstein e Steve Eder, “For Clintons, a Hedge Fund in the Family”, The New York Times, 22 mar. 2015; Sheryl

Gay Stolberg e Nate Schweber, “State Secret: Chelsea Clinton’s Wedding Plans”, The

New

York

Times,

16

jul.

2010.

Disponível

em:

<www.nytimes.com/2010/07/18/fashion/18CHELSEA.html> ,

acesso em: 19 nov.

2018. Doravante citado como Stolberg e Schweber, “Chelsea Clinton’s Wedding”.

209 Stolberg e Schweber, “Chelsea Clinton’s Wedding”; Michael W. Savage, “Chelsea

Clinton Marries Marc Mezvinsky in Rhinebeck, N.Y.”, The Washington Post, 1o ago.

2010,

disponível

em:

< [www.washingtonpost.com/wpdyn/content/article/2010/07/31/AR20100-](http://www.washingtonpost.com/wpdyn/content/article/2010/07/31/AR20100-73103041.html)

[73103041.html](http://www.washingtonpost.com/wpdyn/content/article/2010/07/31/AR20100-73103041.html) >, acesso em: 19 nov. 2018; Cathy Horyn, “Chelsea Clinton’s Gown Spoke Beyond the Silence”, The New York Times, 1o ago. 2010, disponível em:

< www.nytimes.com/2010/08/02/fashion/02dress.html >, acesso em: 19 nov. 2018;

“Chelsea Clinton Is Buying a \$10.5M 4BR in NoMad”, Curbed New York,

disponível em: < [http://ny.curbed.com/2013/3/14/10264238/chelsea-clinton-is-](http://ny.curbed.com/2013/3/14/10264238/chelsea-clinton-is-buying-a-10-5m-4br-in-nomad)

[buying-a-10-5m-4br-in-nomad](http://ny.curbed.com/2013/3/14/10264238/chelsea-clinton-is-buying-a-10-5m-4br-in-nomad) >, acesso em: 28 out. 2018.

210 “Jenna Bush Wedding Kept Low-Key”, Denver Post via Associated Press, 9 mai.

2008. Disponível em: < [www.denverpost.com/2008/05/09/jenna-bush-wedding-](http://www.denverpost.com/2008/05/09/jenna-bush-wedding-kept-low-key/)

[kept-low-key/](http://www.denverpost.com/2008/05/09/jenna-bush-wedding-kept-low-key/) >. Acesso em: 19 nov. 2018.

211 Mesmo os guarda-costas particulares que os acompanham por serem filhos de

presidentes são apenas um caso extremo de segurança privada — sob

a forma geral de

porteiros, seguranças de escritório, sistemas de vigilância nas universidades e

condomínios fechados — que normalmente protege a elite. O ramo da segurança

privada vem crescendo rapidamente, com destaque para os sistemas de segurança

integrados e consultoria. “Gains in Security Service Demand Will Be Supported by

the Real and Perceived Risk of Crime and by Accelerating Economic Activity”,

[Freedonia](#)

[Group](#).

[Disponível](#)

[em:](#)

[< www.freedoniagroup.com/industry-](http://www.freedoniagroup.com/industry-)

study/private-security-services-3268.htm > . Acesso em: 20 out. 2018.

212 Ver OCDE, OECD Skills Outlook 2013, p. 235, Figura 6.9; p. 238, Figura 6.10; p.

240, Figura 6.12; p. 241, Figura 6.13. Quanto ao pessimismo, por exemplo,

trabalhadores com formação universitária têm menos de um terço das probabilidades

dos não graduados de acreditar que robôs e computadores eliminarão seu trabalho

nos próximos cinco anos. Ver Frank Newport, “One in Four U.S. Workers Say

Technology Will Eliminate Job”, Gallup, 17 mai. 2017. Disponível em:

[< www.gallup.com/poll/210728/one-four-workers-say-technology-](http://www.gallup.com/poll/210728/one-four-workers-say-technology-)

eliminate-

[job.aspx> .](#)

213 Ver Kevin Carey, “The Ivy League Students Least Likely to Get Married”, The New

York

Times,

29

mar.

2018.

Disponível

em:

[< www.nytimes.com/interactive/2018/03/29/upshot/college-marriage-class-](http://www.nytimes.com/interactive/2018/03/29/upshot/college-marriage-class-differences.html)

[differences.html](http://www.nytimes.com/interactive/2018/03/29/upshot/college-marriage-class-differences.html) > . Acesso em: 19 nov. 2018.

214 Ver Capítulo 5.

215 Jon Victor, “New Website Bolsters Financial Aid Protests”, Yale Daily News, 8 mar.

2016. Disponível em: [http://yaledailynews.com/blog/2016/03/08/new-website-](http://yaledailynews.com/blog/2016/03/08/new-website-bolsters-financial-aid-protests/)

[bolsters-financial-aid-protests/](http://yaledailynews.com/blog/2016/03/08/new-website-bolsters-financial-aid-protests/) > . Acesso em: 19 nov. 2018.

216 Um ecossistema crescente de ONGs tenta apoiar estudantes de primeira geração e

baixa renda durante os estudos universitários, combatendo ameaças à persistência não

apenas financeiras, mas também culturais. A Posse Foundation, por exemplo, cria

“patrulhas”, ou coortes de pares, para dar apoio social e emocional mútuo nas

faculdades de elite. A rede de escolas autônomas KIPP mantém o programa KIPP na

Faculdade, criado depois que a rede percebeu que muitos de seus egressos de bom

aproveitamento estavam abandonando cursos superiores parcialmente por razões

culturais.

Ver

Posse

Foundation,

“About

Posse”,

disponível

em:

< www.possefoundation.org/about-posse >; “KIPP Through College”, Knowledge Is Power Program, disponível em: < www.kipp.org/approach/kipp-through-college/ >.

217 Lani Guinier debate essas questões elaborando tensões entre “mobilidade

patrocinada” (trabalhando dentro do sistema meritocrático para incentivar alunos de

baixa renda), “mobilidade contestada” (admissões meritocráticas típicas sem

incentivo) e “mobilidade estrutural” (desmonte do sistema meritocrático de

admissões por vias que devem ser propostas). Ver Lani Guinier, “Admissions Rituals

as Political Acts: Guardians at the Gates of Our Democratic Ideals”, Harvard Law

Review 117 (2003), pp. 113-224.

218 John Somes, “Working It Out”, in *This Fine Place So Far from Home: Voices of*

Academics from the Working Class, Barney Drews e Carolyn Leste Law (orgs.)

(Filadélfia: Temple University Press, 1995), p. 304.

219 Reeves, *Dream Hoarders*, p. 33.

220 Ver Lindsay Owens, “Inequality in the United States: Understanding Inequality

with Data”, apresentação no Centro para a Pobreza e a Desigualdade de Stanford.

Disponível

em:

<https://inequality.stanford.edu/sites/default/files/Inequality_SlideDeck.pdf>. Ver também Centros de Controle e Prevenção de Doenças, Health, United States, 2010;

Centros para Controle e Prevenção de Doenças, “Inadequate and Unhealthy

Housing, 2007 and 2009”, *Morbidity and Mortality Weekly Report* 60 (suplemento.)

(2011), pp. 21-7; J. S. Schiller et al., “Summary Health Statistics for U.S. Adults:

National Health Interview Survey, 2010”, *Vital and Health Statistics* 10, n. 252

(2012).

221 Dos norte-americanos com alguma educação superior, só 14,5% fumam,

comparados a 26,1% dos que têm apenas o ensino médio e 25,1% dos que

abandonaram o ensino médio. Ver J. S. Schiller et al., “Summary

Health Statistics for

U.S. Adults: National Health Interview Survey, 2010”, Vital and Health Statistics 10,

n. 252 (2012).

222 Ver Capítulo 4.

223 Ver Mary Jordan e Kevin Sullivan, “The Painful Truth About Teeth: You Can

Work Full Time but Not Have the Money to Fix Your Teeth — Visible Reminders

of the Divide Between Rich and Poor”, The Washington Post, 13 mai. 2017.

Disponível em: < [www.washingtonpost.com/sf/national/2017/05/13/the-painful-](http://www.washingtonpost.com/sf/national/2017/05/13/the-painful-truth-about-teeth/?utm_term=.912ae5db0e89)

[truth-about-teeth/?utm_term=.912ae5db0e89](http://www.washingtonpost.com/sf/national/2017/05/13/the-painful-truth-about-teeth/?utm_term=.912ae5db0e89)> . Acesso em: 19 nov. 2018.

224 Ver Case e Deaton, “Rising Morbidity”, pp. 15078, 15080, Quadro 1.

225 Idem.

226 Alan Smith e Federica Cocco, “The Huge Disparities in U.S. Life Expectancy in

Five

Charts”,

Financial

Times,

27

jan.

2017.

Disponível

em:

<www.ft.com/content/80a76f38-e3be-11e6-8405-9e5580d6e5fb>.

Acesso em: 19

nov. 2018. Doravante citado como Smith e Cocco, “The Huge Disparities”.

227 Smith e Cocco, “The Huge Disparities”.

228 Para os homens, a expectativa para a vida, aos 25 anos, é: ter diploma de curso

superior ou pós-graduação aos 54,7 anos; curso superior incompleto, aos 52,2 anos;

ensino médio, aos 50,6 anos; menos que ensino médio, aos 47,9 anos. Para mulheres, a

expectativa para a vida, aos 25 anos, é: diploma de curso superior ou pós-graduação,

aos 58,5 anos; curso superior incompleto, aos 57,4 anos; ensino médio, aos 56,4 anos;

menos que ensino médio, aos 53,4 anos. More Education, Longer Life (Princeton,

Nova Jersey: Robert Wood Johnson Foundation: Commission to Build a Healthier

America, 2008).

229 Ver Saez e Zucman, “Wealth Inequality in the United States”, Apêndice, Figuras

C11, C12.

230 Idem.

231 The Measure of America: HD Index and Supplemental Indicators by State, 2013-

2014 Dataset (Brooklyn, Nova York: Measure of America, 2014).

232 Ver Sarah Jones e J. D. Vance, “The False Prophet of Blue America”, The New

Republic,

17

nov.

2016.

Disponível

em:

<<https://newrepublic.com/article/138717/jdvance-false-prophet-blue-america>>.

Acesso em: 19 nov. 2018.

233 Hochschild, Strangers in Their Own Land, p. 8.

234 Ver Summers, “The Rich Have Advantages”.

235 Philip Larkin, “Ignorance”, in The Whitsun Weddings (Londres: Faber & Faber,

1964).

Capítulo 8: A bola de neve da desigualdade

1 Os ricos nunca consumirão o bastante para sustentar a demanda, por mais ricos que

sejam. Como percebeu Keynes há muito tempo, a utilidade marginal decrescente

implica que a propensão ao consumo diminui à medida que a renda aumenta. Ver

John Maynard Keynes, The General Theory of Employment, Interest, and Money

(Londres: Macmillan, 1936).

2 Os modelos econômicos formalizam essas relações intuitivas. Eles mostram que a

desigualdade aumenta a demanda de crédito e que o crédito fácil pode substituir a

redistribuição para o estímulo da demanda agregada e assim manter o emprego e o

crescimento. Ver Christopher Brown, “Does Income Distribution Matter for

Effective Demand? Evidence from the United States”, Review of Political Economy

163

(2004),

pp.

291-307.

Disponível

em:

<<https://doi.org/10.1080/0953825042000225607>> .

A volatilidade cada vez maior da renda dos domicílios de classe média (lembre-se

que, mesmo com a estagnação das rendas médias, as probabilidades de que as famílias

de classe média enfrentem reveses financeiros praticamente dobrou; ver Capítulo 5)

acaba induzindo ainda mais o empréstimo. Ver Tom Hertz, Understanding Mobility

in America, Centro para o Progresso Americano (26 abr. 2006), p. 29. (“A segurança

econômica está em aumento para domicílios situados no decil superior. Para a classe

média, no entanto, um aumento da volatilidade da renda levou ao aumento na

frequência dos grandes choques de renda negativa”).

À medida que a variação ano a ano da renda domiciliar de longo

prazo aumenta,

esse domicílio cada vez mais se sentirá atraído para o endividamento. Por um lado, o

dinheiro tomado em empréstimo proporciona um mecanismo racional para suavizar

as flutuações de renda e, portanto, do consumo. Por outro, as tensões financeiras

causadas pelas flutuações da renda e pelos reveses financeiros geram um

endividamento irracional, como mostra um grande número de estudos experimentais

que associam a escassez a endividamento autodestrutivo. Ver Benedict Carey, “Life in

the Red”, The New York Times, 14 jan. 2013, disponível em:

[< www.nytimes.com/2013/01/15/science/in-debt-and-digging-deeper-to-find-](http://www.nytimes.com/2013/01/15/science/in-debt-and-digging-deeper-to-find-relief.html)

[relief.html](http://www.nytimes.com/2013/01/15/science/in-debt-and-digging-deeper-to-find-relief.html) >, acesso em: 19 nov. 2018; e Sendhil Mullainathan e Eldar Shafir, Scarcity: Why Having Too Little Means So Much (Londres: Allen Lane, 2013).

3 Ver Rajan, Fault Lines. Esse fenômeno também teve uma dimensão internacional e

macroeconômica. Sobre o excesso de poupança, ver Martin Wolf, The Shifts and the

Shocks: What We’ve Learned — and Have Still to Learn — from the Financial Crisis

(Londres: Allen Lane, 2014).

4 Essas observações atribuem o endividamento e a financeirização a características

intrínsecas à ordem econômica e social, nesse sentido, necessárias. Mas as

contingências também tiveram seu papel. Por exemplo, teve sua

importância para que

se inflasse a bolha imobiliária o fato de não ser viável ganhar dinheiro com a queda

nos preços da moradia vendendo pequenas casas uma a uma. Também teve

importância a falha das agências de classificação de risco na identificação e na

divulgação do risco de inadimplência quanto às hipotecas: embora menos de 1% de

todos os títulos privados geralmente sejam classificados como AAA, no pico do

crédito hipotecário e da explosão da securitização, apenas dois terços dos títulos

lastreados em ativos chegavam a essa classificação. Ver Rajan, *Fault Lines*, p. 134.

5 Entre as outras causas, houve uma mudança no modo como as empresas norte-

americanas pagavam novos empreendimentos (do uso de ganhos retidos para a

procura de capital externo) e uma série de acontecimentos geopolíticos (por

exemplo, o embargo do petróleo adotado pela Opep em 1973 e suas consequências

sobre a inflação e as taxas de juros).

Em meados do século XX, as empresas financiavam mais de 90% de seus

investimentos não financeiros com recursos internos e não com dinheiro obtido no

mercado de capitais. Fraser, *Every Man a Speculator*, p. 488. Hoje, pelo contrário, as

empresas de capital aberto retêm apenas 12% de seus ganhos e

financiam apenas 60%

de seus novos gastos e 27% de seus grandes gastos com lucros já obtidos, porcentagem

que cai para 15% quando se incluem aquisições. Os ganhos retidos se calculam sobre a

renda líquida. Dados da S&P 500 para o período que vai de 2005 a 2014. Ver Ralf

Elsas, Mark J. Flannery e Jon A. Garfinkel, “Financing Major Investments:

Information About Capital Structure Decisions”, Review of Finance 18, n. 4 (jul.

2014), pp. 1341-86. Períodos anteriores de financeirização intensiva deram origem a

padrões similares: as empresas norte-americanas reinvestiam apenas 30% dos lucros

em 1929. Ver Fraser, Every Man a Speculator, p. 488.

6 Esse era o argumento da famosa “proposta de Greenspan” [Greenspan Put], formulado

pela primeira vez no fim da década de 1990 no contexto da bolha ponto.com, depois

efetivamente renovado em relação à bolha imobiliária do início da década de 2000 e

mais uma vez pelo novo presidente do Federal Reserve, Ben Bernanke, logo depois da

Grande Recessão. Ver Rajan, Fault Lines, pp. 112-5.

Mesmo observadores muito conservadores são contrários a esse modelo, chamado

“arbitragem de resgate”, que constitui “um imposto implícito adotado por políticas

predatórias de instituições financeiras politicamente bem relacionadas”. A proposta,

secundariamente, continuou compensando, já que as instituições financeiras mais

sofisticadas, tendo apostado corretamente que o público socializaria as perdas

advindas do crash imobiliário, mais uma vez ficou com os ganhos durante a incipiente

recuperação. Investidores privados fizeram apostas polpudas em moradias retomadas

— em abril de 2013, por exemplo, 68% das casas negociadas foram compradas por

investidores (a Blackstone, empresa de participações privadas, é dona de 26 mil casas

em nove estados) e só 19% foram vendidas a compradores que pretendiam ocupar

pessoalmente a casa. Para a desaprovação de observadores conservadores ao resgate,

ver Posner e Weyl, “Against Casino Finance”, p. 68 (arbitragem de resgate), p. 76

(imposto implícito); e John O. McGinnis, “Innovation and Inequality”, National

Affairs, 14 (inverno de 2003): pp. 135-48, 147 (“O regime grande demais para falir

que protege o setor financeiro aumentou injustamente as rendas de alguns norte-

americanos, permitindo que eles chegassem à riqueza com aval federal”). Para

compra de casas retomadas por investidores, ver Nathaniel Popper, “Behind the Rise

in House Prices, Wall Street Buyers”, The New York Times, 3 jun. 2013. Disponível

em: <<https://dealbook.nytimes.com/2013/06/03/behind-the-rise-in-house-prices->

[wall-street-buyers/ > . Acesso em: 19 nov. 2018.](#)

7 Ver Rajan, Fault Lines, p. 36. O texto citado é do National Homeownership Strategy:

Partners in the American Dream (mai. 1995), do Departamento de Habitação e

Desenvolvimento

Urbano

dos

Estados

Unidos.

Disponível

em:

[< www.globalurban.org/National_Homeownership_Strategy.pdf > .](http://www.globalurban.org/National_Homeownership_Strategy.pdf)

8 Idem.

9 Idem.

10 Ver Atif Mian e Amir Sufi, “House Prices, Home Equity-Based Borrowing, and the

United States Household Leverage Crisis”, NBER, Working Paper n. 15283 (ago.

2009), pp. 1-2. Ver também Drennan, Income Inequality, p. 56.

11 Ver Michael Kumhof e Romain Rancière, “Inequality, Leverage and Crises”, FMI,

Working Paper n. 10/268 (2011); Robert Hockett e Daniel Dillon, “Income

Inequality and Market Fragility: Some Empirics in the Political Economy of

Finance”, North Carolina Banking Law Journal 18 (2013); Anant Thaker e

Elizabeth Williamson, “Unequal and Unstable: The Relationship between Inequality

and Financial Crises”, New America Foundation, Next Social Contract Initiative

Policy Brief, jan. 2012; Fadhel Kaboub, Zdravka Todorova e Luisa Fernandez,

“Inequality-Led Financial Instability”, International Journal of Political Economy 39,

n. 1 (2010), p. 3; Photis Lysandrou, “Global Inequality as One of the Root Causes of

the Financial Crisis: A Suggested Explanation”, Economy and Society 40, n. 3 (2011),

pp. 323-44; e James Galbraith, Inequality and Instability: A Study of the World

Economy Just Before the Great Crisis (Oxford: Oxford University Press, 2012).

Esse efeito é tão forte que opera até mesmo entre os diversos estados norte-

americanos. Uma análise estatística mostra que para uma queda de 1% na parcela da

renda abocanhada pelos 80% dos recebedores em um dos estados corresponde um

aumento de 0,2% no endividamento domiciliar daquele estado três anos depois. Ver

Drennan, Income Inequality, p. 47.

12 Ver Joseph Stiglitz, The Stiglitz Report: Reforming the International Monetary and

Financial Systems in the Wake of the Global Crisis (Nova York: New Press, 2010), p.

24.

13 O setor financeiro foi responsável por 2,8% do PIB norte-americano

em 1950 e por

8,3% em seu ápice, em 2006. Ver Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial

Development”; Greenwood e Sharfstein, “The Growth of Finance”, p. 3.

14 A indústria manufatureira responde atualmente por cerca de 12% do PIB. Ver Yi Li

Chien e Paul Morris, “Is U.S. Manufacturing Really Declining?”, On the Economy

(blog), St. Louis Fed, 11 abr. 2017.

15 Ver Gross Domestic Product by Industry: First Quarter 2018, Secretaria de Análises

Econômicas (2018).

16 Ver Steven Davidoff Solomon, “Profits in G.M.A.C. Bailout to Benefit Financiers,

Not U.S.”, The New York Times, 21 ago. 2012. Em 2010, o GMAC foi rebatizado

como

Ally

Financial.

Ver

Ally,

“History”.

Disponível

em:

<www.ally.com/about/history/>. Acesso em: 27 jan. 2019.

17 De forma análoga, a GE Capital passou a controlar cerca de três quartos dos ativos da

General Electric. Ela tornou-se tão grande que foi designada como instituição

financeira de importância sistêmica e desmembrada em 2015. Ver Ted Mann, “How

Big Is GE Capital? It Depends”, The Wall Street Journal, 9 jun. 2015. Disponível em:

[www.wsj.com/articles/ge-uses-own-metric-to-value-its-finance-arms-assets-](http://www.wsj.com/articles/ge-uses-own-metric-to-value-its-finance-arms-assets-1433842205)

[1433842205](http://www.wsj.com/articles/ge-uses-own-metric-to-value-its-finance-arms-assets-1433842205) > . Acesso em: 19 nov. 2018

18 Ver Greenwood e Sharfstein, “The Growth of Finance”, p. 17.

19 Idem.

20 Mais uma vez, a securitização hipotecária foi tão lucrativa que alguns bancos de Wall

Street compraram instituições de empréstimos a fim de assegurar para si mesmos um

fluxo contínuo de novas hipotecas para securitizar e negociar. Ver Michael A.

Santoro e Ronald J. Strauss, Wall Street Values: Business Ethics and the Global

Financial Crisis (Cambridge: Cambridge University Press, 2012), pp. 109-10.

21 Ver Greenwood e Sharfstein, “The Growth of Finance”, p. 12.

22 Idem.

23 Rajan, Fault Lines, p. 6. Rajan prossegue dizendo que “a construção de novas casas e

as vendas de casas já existentes criaram empregos na construção, na corretagem

imobiliária e nas finanças, enquanto o aumento dos preços das casas permitiu o

refinanciamento de empréstimos antigos e financiou novo consumo”.

24 Comparações internacionais reforçam essa versão interna.
Economias que padecem

de grande desigualdade econômica também são mais financeirizadas.
Ver David A.

Zalewski e Charles J. Whalen, “Financialization and Economic
Inequality”, Journal of

Economic Issues 44, n. 3 (2010), pp. 764-75.

25 Ver David Kaiser, American Physics and the Cold War Bubble
(Chicago: University of

Chicago

Press).

Ver

mais

em

<<http://web.mit.edu/dikaiser/www/CWB.html#CWBChapters>>.

26 Emanuel Derman, My Life as a Quant: Reflections on Physics and
Finance (Hoboken,

NJ: John Wiley & Sons, 2004), p. 4. Doravante citado como Derman,
My Life as a

Quant.

27 Derman, My Life as a Quant, p. 4.

28 O número de ph.D.s em física concedidos por universidades norte-
americanas, por

exemplo, disparou nas décadas de 1950 e 1960, chegou ao pico em
1970 e depois caiu

cerca de 40% no início da década de 1980. Só voltaria ao nível de
1970 em 2010. Ver

Patrick Mulvey e Star Nicholson, “Trends in Physics PhDs”, Instituto
Americano de

Física, Focus On, fev. 2014. Com menos alunos de ph.D., os departamentos de física

se tornaram menores e menos oportunidades foram criadas para professores.

29 Derman, *My Life as a Quant*, p. 92.

30 Ibid., p. 119.

31 Ibid., p. 123.

32 Ibid., p. 5.

33 Ver William F. Sharpe, “Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium

Under Conditions of Risk”, *Journal of Finance* 19, n. 3 (set. 1964), pp. 425-42; e

Fischer Black e Myron Scholes, “The Pricing of Options and Corporate Liabilities”,

Journal of Political Economy 81, n. 3 (1973), pp. 637-54.

34 F. N. David, *Games, Gods and Gambling* (Mineola, Nova York: Dover, 1998).

35 Ver Dan Awrey, “Toward a Supply-Side Theory of Financial Innovation”, *Journal of*

Comparative Economics 41, n. 2 (2013), p. 401; e Donald MacKenzie, “Is Economics

Performative? Option Theory and the Construction of Derivatives Markets”,

trabalho apresentado em Tacoma, WA, 25 jun. 2005, no qual argumenta que os

modelos financeiros — em especial o modelo de precificação de opções de Black-

Scholes — dão forma aos mercados financeiros.

36 Para uma lista, ver William L. Silber, “The Process of Financial Innovation”, *American*

Economic Review 73, n. 2 (1983), p. 89 (que relaciona 38 produtos financeiros

inovadores criados entre 1970 e 1982, que vão de “cartão de débito” a caixas

eletrônicos e “futuros de taxa de juros”).

Para mais informação sobre as inovações financeiras no período, ver Merton

Miller, “Financial Innovation: The Last Twenty Years and the Next”, Journal of

Financial and Quantitative Analysis 21, n. 4 (dez. 1986), p. 459 (que atribui a

“revolução” financeira dos vinte anos anteriores como reações, em grande medida, à

regulação e aos impostos), e Peter Tufano, “Financial Innovation”, in The Handbook

of Economics of Finance, George Constantinides, Milton Harris e René Stulz (orgs.)

(Amsterdã: North Holland, 2003), p. 307 (explorando a história da inovação

financeira e as explicações que foram dadas para o enorme volume de inovação visto

tanto no passado quanto no presente). O número de patentes financeiras concedidas

anualmente também aumentou muito desde meados do século XX, embora as

mudanças ocorridas na lei de patentes prejudiquem a leitura da inovação

diretamente a partir do número de patentes. As patentes financeiras continuaram

relativamente sem uso até a decisão sobre o State Street em 1998. State Street Bank &

Trust Co. v. Signature Financial Group, Inc., p. 149 F.3d 1368 (Fed. Cir. 1998). (Por

exemplo, Bob Merton e Paul Samuelson não patentearam seu trabalho sobre opções

perpétuas na década de 1960.) Depois disso, o número de patentes financeiras

aumentou bastante até 2014, ano em que a Suprema Corte limitou a possibilidade de

patentear produtos financeiros na decisão do processo Alice Corp. v. CLS Bank

International, p. 134 S.Ct. 2347 (2014). Ver Adam B. Jaffe e Josh Lerner, [Innovation](#)

and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and

Progress, and What to Do About It (Princeton, Nova Jersey: Princeton University

Press, 2011), p. 147.

37 “Twilight of the Gods”, The Economist.

38 Ver Michael Lewis, Flash Boys (Nova York: W. W. Norton, 2014).

39 Gerald F. Davis, Managed by the Markets: How Finance Reshaped America (Nova

York: Oxford University Press, 2009), pp. 37-8; e Greta Krippner, Capitalizing on

Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance (Cambridge, Massachusetts:

Harvard University Press, 2011), que documenta a mudança do modelo “originar e

manter” para “originar e distribuir.” Ver também Mark S. Mizruchi, “The American

Corporate Elite and the Historical Roots of the Financial Crisis of 2008”, in Markets

on Trial: The Economic Sociology of the U.S. Financial Crisis: Part B, Michael

Lounsbury e Paul M. Hirsch (orgs.) (Bingley: Emerald Group Publishing, 2010), pp.

103-39, 122-3; e Andrew Leyshon e Nigel Thrift, “The Capitalization of Almost

Everything”, Theory, Culture, and Society 24 (2007), p. 100. A primeira a fazer isso foi

a Fannie Mae (Associação Nacional Federal de Hipotecas). Guy Stuart,

Discriminating Risk: The U.S. Mortgage Lending Industry in the Twentieth Century

(Ithaca, Nova York: Cornell University Press, 2003), pp. 21-2, 68.

40 Ver Greenwood e Sharfstein, “The Growth of Finance”, p. 7.

41 O Grupo de Estratégias Financeiras da Divisão de Renda Fixa do Goldman Sachs é o

exemplo por excelência. Ver Derman, My Life as a Quant, p. 123.

42 Duff McDonald, “Please, Sir, I Want Some More. How Goldman Sachs Is Carving

Up Its \$11 Billion Money Pie”, New York Magazine, 5 dez. 2005.

43 “A parcela padrão da receita líquida (receita total menos despesas com juros)

reservada para o pagamento de remunerações nas empresas de Wall Street chega a

impressionantes 50%.” Ho, Liquidated, p. 255 (citando Duff McDonald, “Please, Sir,

I Want Some More. How Goldman Sachs Is Carving Up Its \$11 Billion Money Pie”,

New York Magazine, 5 dez. 2005). Em 2011, 42% das receitas do Goldman Sachs

eram pagos a seus empregados (que recebiam em média 367.057

dólares); em 2010,

as remunerações chegavam a 51% das receitas do Morgan Stanley, 34% no Barclays e

44% no Credit Suisse. Ver Freeland, *Plutocrats*, p. 122.

44 Ver Philippon e Reshef, “Wages and Human Capital”. Em outro documento,

Philippon e Reshef estimam a vantagem salarial em cerca de 50%. Ver Philippon e

Reshef, “Skill Biased Financial Development”. Embora graduados em certas áreas

técnicas tenham uma vantagem salarial semelhante à que recebem os graduados do

setor financeiro, os trabalhadores pós-graduados desse setor vêm ganhando cada vez

mais que os pós-graduados dessas áreas técnicas. Ver Rajan, *Fault Lines*, p. 142.

45 Sobre a retroalimentação entre a remuneração da elite instruída e os investimentos

em educação dos pais de elite, ver Frank e Cook, *The Winner-Take-All Society*, p.

148.

46 Ver Goldin e Katz, *The Race Between Education and Technology*, p. 40 (“Finalmente,

a educação contribui para a inovação e o progresso tecnológico porque cientistas,

engenheiros e outros trabalhadores muito qualificados são decisivos para o setor de

pesquisa e desenvolvimento [P&D], assim como para o surgimento e a aplicação de

novas ideias”). Os resultados são particularmente bons quando a educação de elite

atinge uma massa crítica, de modo que os inovadores não trabalhem separados ou

isolados, mas se reúnam e se apoiem reciprocamente. Ver Oded Galor e Omer Moav,

“Ability-Biased Technological Transition, Wage Inequality, and Economic Growth”,

Quarterly Journal of Economics 115, n. 2 (mai. 2000), pp. 469-97.
Disponível em:

<https://doi.org/10.1162/003355300554827> >.

47 Ver Safeway Stores, Incorporated, 1975 Annual Report, p. 2.

48 Ibid., p. 9.

49 Ver Olive Gray, “Verlig’s Chain Is Now Safeway”, Los Angeles Times, 15 mar. 1925,

B8 (“O slogan adotado pela velha-nova organização — velha de fato e em operação

comprovada, mas nova no nome — é uma advertência e um convite: ‘Pegue o

Safeway; Compre do Safeway”)).

50 Ver Susan Faludi, “The Reckoning: Safeway LBO Yields Vast Profits but Exacts a

Heavy Human Toll”, The Wall Street Journal, 16 mai. 1990.
Doravante citado como

Faludi, “The Reckoning”. A empresa tinha também outros lemas. Os relatórios

anuais indicam que, pelo menos entre 1929 e 1932, o slogan era “Distribuição sem

desperdício”. Ver Safeway Stores, Incorporated, 1929 Annual Report, p. 1; Safeway

Stores, Incorporated, 1930 Annual Report, p. 1; Safeway Stores, Incorporated, 1931

Annual Report, p. 1; Safeway Stores, Incorporated, 1932 Annual Report, p. 1.

51 “Safeway Stores, Inc.”, Fortune, v. 26, out. 1940, p. 60. Doravante citado como

“Safeway Stores, Inc.”, Fortune.

52 Ver Safeway Stores, Incorporated, 1939 Annual Report, “Personnel”, p. 5; Safeway

Stores, Incorporated, 1940 Annual Report, “Personnel”, p. 5; Safeway Stores,

Incorporated, 1941 Annual Report, “Personnel”, p. 5. Essas posições persistiram. O

1955 Annual Report, por exemplo, declara que a Safeway “deseja fazer parte de cada

comunidade em que faz negócios. Ela aspira assumir sua parte de caridade

comunitária e de custos previdenciários, assim como pagar sua parte justa de

impostos municipais e estaduais”. Safeway Stores, Incorporated, 1955 Annual Report,

p. 9.

53 Ver Safeway Stores, Incorporated, 1975 Annual Report, p. 13; e Safeway Stores,

Incorporated, 1968 Annual Report, pp. 16-7. À pergunta sobre por que um negócio

estaria interessado em ajudar a solucionar os problemas da sociedade, o 1968 Annual

Report diz: “Respondemos que, na nossa opinião, não se trata apenas de uma questão

de cidadania, mas é necessário para um bom ambiente de negócios e talvez até mesmo

para a sobrevivência da própria empresa privada.” Safeway Stores,

Incorporated,

1968 Annual Report, p. 17.

54 Ver “How Consumer Organizations Rate Corporations”, Business and Society Review,

n. 3 (set. 1972), p. 94.

55 Ver Safeway Stores, Incorporated, 1975 Annual Report, p. 13.

56 Ver Safeway Stores, Incorporated, 1965 Annual Report, p. 8.

57 Ver Safeway Stores, Incorporated, 1972 Annual Report, “Young Managers Move Up”,

p. 4.

58 Ver “Safeway Stores, Inc.”, Fortune, p. 128.

59 Idem.

60 Ver Safeway Stores, Incorporated, 1965 Proxy Statement (Form DEF 14A), p. 9.

61 Ver “Safeway Stores, Inc.”, Fortune, p. 134.

62 Ver Goldin e Katz, The Race Between Education and Technology, pp. 19-22.

63 Cerca de 70%. Ver Fraser, Every Man a Speculator, p. 488.

64 Mais de 90%. Ver Fraser, Every Man a Speculator, p. 488.

65 Com efeito, as empresas não financeiras dos Estados Unidos, tomadas em conjunto,

emitiram títulos negativos a partir de 1980 e usaram parte do dinheiro levantado para

a recompra de antigos capitais acionários. O patrimônio líquido foi negativo não só

no longo prazo, mas em praticamente todos os anos, com poucas exceções no começo

da década de 1990. Ver Conselho de Governadores do Federal Reserve

System,

“Flow of Funds Accounts of the United States, Annual Flows and Outstanding”,

Quadros F2 e F4, 1985-1994, 1995-2004, 2005-2010. Ver também Thomas I. Palley,

“Financialization: What It Is and Why It Matters”, Levy Economics Institute,

Working Paper n. 525, dez. 2007, pp. 19-20, Figura 4, “Nonfinancial corporation

net equity issuance and new borrowing, 1959-2006”.

Documentos apresentados pelas empresas relacionados à recompra de capitais

acionários mostram a relação entre a recompra e o novo empréstimo. Para uma

amostra de documentos emitidos de 1994 a 2012, por exemplo, em cerca de 40% dos

casos em que a fonte do financiamento foi aberta, a empresa declarou que esperava

usar alguma forma de endividamento para financiar a recompra de participações.

Ver Zicheng Lei e Chendi Zhang, “Leveraged Buybacks”, Journal of Corporate

Finance 39 (2016), p. 244.

66 Elas retêm cerca de 12% dos ganhos e financiam apenas 60% dos novos gastos e

apenas 27% dos “grandes” gastos com lucros antigos, parcela que cai para apenas 15%

quando se incluem aquisições.

Os números dos ganhos retidos correspondem a ganhos sobre a renda líquida. Os

dados são da S&P 500 para o período situado entre 2005 e 2014.
William Lazonick,

“How Stock Buybacks Make Americans Vulnerable to Globalization”,
Institute for

New Economic Thinking, Working Paper 8 (1o mar. 2016). Períodos
anteriores de

financeirização intensiva geraram padrões semelhantes: em 1929, por
exemplo, as

empresas norte-americanas reinvestiram apenas 30% de seus lucros.
Ver Fraser, Every

Man a Speculator, p. 488.

Os dados sobre o financiamento de novos investimentos são de Ralf
Elsas, Mark J.

Flannery e Jon A. Garfinkel, “Financing Major Investments:
Information About

Capital Structure Decisions”, Review of Finance 18, n. 4 (2014).

67 Ver Michael C. Jensen, “Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate
Finance and

Takeovers”, American Economic Review 76, n. 2 (mai. 1986), pp.
323-9. Uma resenha

dos muitos fatores complementares que favorecem a recompra
financiada por

endividamento (entre eles as ações empreendidas por acionistas para
coibir a

tendência da administração no sentido de favorecer outros acionistas)
se encontra [em](#)

Joan Farre-Mensa, Roni Michaely e Martin C. Schmalz, “Financing
Payouts”, Ross

School of Business, Business Paper n. 1263 (dez. 2016), pp. 31-7.

68 Ver Adolph Berle e Gardiner Means, The Modern Corporation and
Private Property

(Nova York: Macmillan, 1932).

69 O termo “valor para o acionista” foi criado pelo advogado e economista Henry

Manne em seu clássico artigo “Mergers and the Market for Corporate Control.” Ver

Henry Manne, “Mergers and the Market for Corporate Control”, *Journal of Political*

Economy 73, n. 2 (abr. 1965), p. 110. Note-se que a data da publicação coincide com

o declínio da Grande Compressão.

70 Assim como as inovações exclusivamente financeiras discutidas anteriormente, a

transação alavancada de empresas foi concebida na década de 1950, mas só se tornou

viável em termos práticos na década de 1980, depois do surgimento de uma força de

trabalho superqualificada capaz de implementar a inovação em escala. A primeira

transação alavancada foi a compra da Waterman Steamship Corporation, em 1955,

pela McLean Industries, Inc. A McLean emitiu 7 milhões de dólares em ações

preferenciais e tomou 42 milhões em empréstimos bancários para comprar a

Waterman. Marc Levinson, *The Box: How the Shipping Container Made the World*

Smaller and the World Economy Bigger (Princeton, Nova Jersey: Princeton University

Press, 2016), p. 49.

71 Ver Robert Teitelman, *Bloodsport: When Ruthless Dealmakers, Shrewd Ideologues,*

and Brawling Lawyers Toppled the Corporate Establishment (Nova York: Perseus,

2016), pp. 66-72; Moira Johnston, Takeover: The New Wall Street Warriors; The

Men, the Money, the Impact (Nova York: Arbor House, 1986), p. 34, doravante

citado como Johnston, Takeover; e Bruce Wasserstein, Big Deal: Mergers and

Acquisitions in the Digital Age (Nova York: Warner Business Books, 2001), p. 548,

doravante citado como Wasserstein, Big Deal. O escritório de advocacia Wachtell é

famoso por ajudar as empresas a resistir ao assédio de compradores, tendo inventado

a estratégia de defesa batizada de “pílula de veneno”. Ver Johnston, Takeover, p. 36;

Wasserstein, Big Deal, p. 552.

72 Ver IDD Enterprises, M&A Almanac (maio-junho de 1992); Houlihan Lokey

Howard & Zukin, Mergerstat Review (Los Angeles: Mergerstat, 1988), p. 1.

73 Ver W. T. Grimm & Co., Mergerstat Review (Schaumburg, IL: Merrill Lynch

Business Brokerage and Valuation, 1988), p. 3; Houlihan Lokey Howard & Zukin,

Mergerstat Review (Los Angeles: Mergerstat, 1999), p. 1.

74 Ver Ho, Liquidated, p. 133; Marina Whitman, New World, New Rules: The

Changing Role of the American Corporation (Boston: Harvard Business School Press,

1999), p. 9; e Michael Useem, Investor Capitalism: How Money

Managers Are

Changing the Face of Corporate America (Nova York: Basic Books, 1996), p. 2.

Empresas de participações privadas, por sua vez, têm hoje 2,4 trilhões de dólares

disponíveis para investir em empresas que consideram mal administradas e substituir

administradores incompetentes, uma ameaça que disciplina os administradores

mesmo que nenhuma transação se concretize. Ver Preqin, 2016 Preqin Global

Private

Equity

&

Venture

Capital

Report.

Disponível

em:

[< www.preqin.com/docs/samples/2016-Preqin-Global-Private-Equity-and-Venture-](http://www.preqin.com/docs/samples/2016-Preqin-Global-Private-Equity-and-Venture-Capital-Report-Sample_Pages.pdf)

[Capital-Report-Sample_Pages.pdf > .](http://www.preqin.com/docs/samples/2016-Preqin-Global-Private-Equity-and-Venture-Capital-Report-Sample_Pages.pdf)

75 A nova ideologia provocou mudanças também em setores adjacentes à empresa. Os

gerentes de meados do século XX serviam a muitos acionistas — entre eles as

comunidades em que a empresa fazia negócios, os clientes da empresa e (com

importância especial) seus empregados. Além disso, os gerentes da época em muitos

casos viviam, literalmente, junto da força de trabalho da empresa, o que lhes servia de

estímulo para apoiar o emprego local e a vida cívica, além de pagar bons salários a seus

vizinhos.

76 Os altos executivos devem monitorar os trabalhadores de instâncias inferiores, mas a

distância entre as tarefas desses trabalhadores e o preço da ação da empresa dificulta o

incentivo direto a esses trabalhadores para promover valor ao acionista.

77 O aumento da remuneração dos CEOs foi acompanhado da transição do pagamento

fixo para pacotes de remuneração vinculados ao desempenho das ações. Entre 1990 e

2015, o componente independente das ações do pagamento dos CEOs das S&P 1500

aumentou pouco (de cerca de 1,2 milhão a cerca de 1,5 milhão e meio, em média),

mas o componente acionário mais que triplicou (de 800 mil a mais de 2,5 milhões de

dólares, em média). Ver Cremers, Masconale e Sepe, “CEO Pay Redux”, p. 240. Os

autores excluíram de seu conjunto de dados a remuneração de empresas que têm dois

tipos de ação e empresas de setores regulamentados, que representam pouco menos

de 10% das S&P 1500.

78 Na virada do século XX para o XXI, um rebaixamento na

recomendação dos

analistas do mercado acionário — de “compre” para “mantenha” ou de “mantenha”

para “venda” — aumentava pela metade a probabilidade de demissão do CEO da

empresa rebaixada nos seis meses seguintes. Com efeito, a demissão por mau

desempenho de CEOs das 2,5 mil maiores empresas do mundo quadruplicou em

apenas dez anos, de 1995 a 2005. Ver Reich, Supercapitalism, p. 76, citando Chuck

Lucier, Paul Kocourek e Rolf Habbel, *The Crest of the Wave* (Nova York: Booz Allen

Hamilton, 2006).

79 Ver Charles J. Whalen, “Money-Manager Capitalism and the End of Shared

Prosperity”, *Journal of Economic Issues* 31, n. 2 (jun. 1997), p. 522; e David A.

Zalewski e Charles J. Whalen, “Financialization and Income Inequality”, *Journal of*

Economic Issues 44, n. 3 (2010), p. 762. Além disso, os empregadores cada vez mais se

opõem à sindicalização e manifestam sua oposição de forma cada vez mais agressiva: a

parte das eleições sindicais que recebeu aprovação do empregador caiu quatro quintos

entre 1962 e 1977, e, segundo o Conselho Nacional de Relações Trabalhistas, o uso

de demissões ilegais para tentar impedir a sindicalização aumentou cinco vezes entre

o começo da década de 1950 e 1990. Reich, *Supercapitalism*, pp. 80-1.

80 Como os gestores estão socialmente isolados não somente da comunidade e dos

empregados como também dos acionistas — essas práticas também lhes dão o poder

de jogar duro para captar toda a renda que sua qualificação pode manter.

81 Ver David Carey e John E. Morris, *King of Capital: The Remarkable Rise, Fall, and*

Rise Again of Steve Schwarzman and Blackstone (Nova York: Random House, 2012),

p. 100. Ver também Gerald Davis, *Managed by the Markets: How Finance Reshaped*

America (Oxford: Oxford University Press, 2009).

82 As relações entre meritocracia e práticas de fusão e aquisição vão longe: os escritórios

de advocacia protestantes e tradicionais que eram maioria em meados do século XX

rejeitavam as leis que regiam o litígio, a falência e a aquisição hostil, tidas como

práticas condenáveis que só se tornavam necessárias quando o advogado fracassava em

sua missão principal. Os escritórios de advocacia Wachtell e Skadden eram ambos

abertos a judeus, que tinham sido excluídos das empresas protestantes — na verdade,

os fundadores do Wachtell eram todos judeus — e faziam negócios em áreas que os

escritórios tradicionais evitavam. O sucesso do Wachtell e as tentativas de imitação

por parte de escritórios mais antigos dão prova do domínio ascendente da

meritocracia na prática legal da elite. Ver Eli Wald, “The Rise and Fall of the WASP

and Jewish Law Firms”, Stanford Law Review 60 (abr. 2008), pp. 1803-66.

83 São escolhidas porque são as escolas bem relacionadas que figuram habitualmente nas

listas das dez melhores e das cinco melhores do U.S. News & World Report.

84 Em 2016, os principais escritórios de advocacia especializados em fusões e aquisições,

além do Wachtell e do Skadden, eram o Cravath Swaine & Moore; Kirkland & Ellis;

Paul, Weiss, Latham & Watkins; Simpson Thacher & Bartlett; Sullivan &

Cromwell; e Weil, Gotshal. Todos eles contratam a maioria de seus advogados entre

os formados pelas escolas mais elitistas. Ver “The Legal 500 Rankings of M&A

Litigation”, The Legal 500.

85 Ver Dirk Zorn, “Here a Chief, There a Chief: The Rise of the CFO in the American

Firm”, American Sociological Review 69 (jun. 2004), pp. 345-64.

86 Matthias Kipping e Lars Engwall, Management Consulting: Emergence and Dynamics

of a Knowledge Industry (Nova York: Oxford University Press, 2002), p. 71.

87 Além disso, o setor dedicou-se menos à administração e mais a problemas técnicos dos

processos de produção — aumentando a eficiência dos “trabalhadores da linha de

montagem na parte inferior do organograma da empresa”. O primeiro

“consultor

empresarial” foi, afinal, Frederick Taylor. Ver Duff McDonald, *The Firm: The Story*

of McKinsey and Its Secret Influence on American Business (Nova York: Simon &

Schuster, 2013), pp. 26-8. Doravante citado como McDonald, *The Firm*. Ver Walter

Kiechel, *The Lords of Strategy: The Secret Intellectual History of the New Corporate*

World (Cambridge, Massachusetts: Harvard Business Press, 2010), pp. 3-4.

Doravante citado como Kiechel, *The Lords of Strategy*. Ver também Terrence Deal e

Allan A. Kennedy, *The New Corporate Cultures: Revitalizing the Workplace After*

Downsizing, Mergers, and Reengineering (Reading, Massachusetts: Perseus, 1999), p.

64.

88 Ver David Burkus, *Under New Management: How Leading Organizations Are*

Upending Business as Usual (Nova York: Houghton Mifflin Harcourt, 2016), p. 194.

89 McDonald, *The Firm*, p. 94.

90 Ibid., p. 113.

91 Kiechel, *The Lords of Strategy*, p. 9.

92 Ver, por exemplo, Escola de Administração de Harvard, “Recruiting: Data &

[Statistics](#)”.

[Disponível](#)

em:

< www.hbs.edu/recruiting/data/Pages/detailed-charts.aspx > .

93 Ver Ho, Liquidated, pp. 332-3.

94 Kiechel, The Lords of Strategy, p. 9.

95 Idem, p. 9.

96 John Micklethwait e Adrian Wooldridge, The Witch Doctors: Making Sense of the

Management Gurus (Nova York: Random House, 1996), p. 26.
Doravante citado

como Micklethwait e Wooldridge, The Witch Doctors.

97 Ver Micklethwait e Wooldridge, The Witch Doctors, pp. 29-31;
Thomas Davenport,

“The Fad That Forgot People”, Fast Company, 31 out. 1995,
disponível em:

< www.fastcompany.com/26310/fad-forgot-people > , acesso em: 19
nov. 2018.

98 Terrence Deal e Allan A. Kennedy, The New Corporate Cultures
(Nova York:

Perseus, 1999), p. 64.

99 McKinsey alega que a abordagem de meados do século XX levou a
que o número de

empregados não ligados à produção na indústria manufatureira, por
exemplo,

“aumentasse seis vezes mais que o dos trabalhadores da produção
[entre 1950 e

1970]”. Ver John L. Neuman, “Make Overhead Cuts That Last”,
Harvard Business

Review, maio 1975. Disponível em: < <https://hbr.org/1975/05/make->

overhead-cuts-

that-last>. Doravante citado como Neuman, “Make Overhead Cuts That Last”.

100 A empresa reitera, no entanto, que sua proposta poderia cortar de 15% a 30% dos

custos operacionais a curto prazo (em quatro meses). Ver Neuman, “Make Overhead

Cuts That Last”.

Muitas vezes, os consultores delegavam essas decisões “dolorosas” aos próprios

gerentes, que “supostamente deveriam [...] identificar os meios pelos quais eles e os

gerentes de nível inferior [poderiam] ser eliminados para livrar a corporação do

‘inchaço gerencial’”. Randy Hodson, “3 Reviews: The Many Faces of Organizational

Control”, *Administrative Science Quarterly* 36, n. 3 (1991), p. 490, recapitulando

Vicki Smith, *Managing in the Corporate Interest: Control and Resistance in an*

American Bank (Berkeley: University of California Press, 1990). Disponível em:

<<http://ark.cdlib.org/ark:/13030/ft267nb1gt/>>.

101 Kiechel, *The Lords of Strategy*, p. 9.

102 Idem.

103 De nada adianta, como os observadores às vezes tentam fazer, atribuir as mudanças

no estilo de gestão ao aumento da complexidade da produção. É verdade que as

empresas do século XX — lembre-se o caso da Singer, fábrica de

máquinas de costura

— trouxeram a produção para dentro da empresa com o propósito de garantir

uniformidade e compatibilidade entre partes de máquinas cada vez mais complexas.

Mas explicar por que o gerenciamento é mais garantido do que a subcontratação para

a obtenção desses resultados exige uma justificativa além, e essa justificativa deve se

relacionar ao custo relativo e à eficácia das tecnologias que cada tipo de coordenação

emprega.

A transição dos métodos de gerenciamento de empregados do século XX para o

século XXI é bem representativa dessa questão. Certamente, a produção de hoje é

mais complicada do que em meados do século passado, e apesar disso a hierarquia

administrativa não ganhou novas camadas, mas achatou-se. O aumento da

complexidade da produção, portanto, favoreceu um modelo menos elaborado de

gestão do que o que se empregava em meados do século XX. A diferença chega a

mudar tecnologias de gestão e, em última instância, a ética e a qualificação da

categoria dos administradores.

104 Os CEOs de hoje ganham cerca de trezentas vezes a renda média. Ver Lawrence

Mishel e Alyssa Davis, “Top CEOs Make 300 Times More Than Typical Workers”,

Instituto

de

Política

Econômica,

jun.

2015.

Disponível

em:

[www.epi.org/publication/top-ceos-make-300-times-more-than-workers-pay-](http://www.epi.org/publication/top-ceos-make-300-times-more-than-workers-pay-growth-surpasses-market-gains-and-the-rest-of-the-0-1-percent/)

[growth-surpasses-market-gains-and-the-rest-of-the-0-1-percent/](http://www.epi.org/publication/top-ceos-make-300-times-more-than-workers-pay-growth-surpasses-market-gains-and-the-rest-of-the-0-1-percent/) > . Em 2010, o 1%

superior na distribuição de renda recebia cerca de 20% da renda total, mas possuía

aproximadamente, 35% de todas as ações das empresas de capital aberto que estavam

em mãos das famílias norte-americanas. Os 90% inferiores eram donos de apenas

19,2%. Edward N. Wolff, “The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle

Class”, NBER, Working Paper n. 18559 (nov. 2012). Disponível em:

www.nber.org/papers/w18559 > .

105 Ver Faludi, “The Reckoning”.

106 Idem. (“Não muito depois [que Mr. Magowan começou a demitir empregados em

consonância com a transação LBO], a Safeway substituiu seu antigo slogan ‘Safeway

dá segurança’. A nova identidade corporativa, como se lia numa placa

instalada no

saguão da sede da empresa, dizia: RETORNOS DIRECIONADOS SOBRE O

INVESTIMENTO”).

107 Ver Faludi, “The Reckoning”. Ver também Mord Bogie, Churchill’s Horses and the

Myths of American Corporations (Londres: Quorum Books, 1998), pp. 168-9.

108 Ver Faludi, “The Reckoning”, 2, col. 4.

109 Idem.

110 Ver Christine Wilcox, “Bob Miller Assumes Role of Chairman & CEO of

Albertsons, NAI & Safeway”. Market Mixx (blog), Albertsons; “Executive Profile of

Robert

G.

Miller”,

Bloomberg,

disponível

em:

< [www.bloomberg.com/research/stocks/private/person.asp?](http://www.bloomberg.com/research/stocks/private/person.asp?personId=23462422&privcapId=25591240)

[personId=23462422&privcapId=25591240](http://www.bloomberg.com/research/stocks/private/person.asp?personId=23462422&privcapId=25591240) >, acesso em: 9 out. 2018.

111 Ver “Steven A. Burd, 1949–”, Reference for Business. Disponível em:

< www.referenceforbusiness.com/biography/A-E/Burd-Steven-A-1949.html >.

112 Ver Faludi, “The Reckoning”. Faludi informa o bônus potencial do

plano de

remuneração do CEO e comenta que ele ganhou o maior bônus possível em todos os

anos que se seguiram à transação. Esses aumentos vieram a complementar um salário

que já tinha aumentado na década de 1980. Em 1986, pouco antes da transação, o

CEO Peter Magowan (filho de Robert Magowan) ganhou 925 mil dólares (cerca de

2 milhões em moeda de 2015). Ver Jonathan Greenberg, “Sold Short”, Mother Jones,

mai. 1988, p. 39.

113 Ver, por exemplo, Safeway, Inc. U.S. SEC Filings, Form DEF 14A, 25 mar. 1994, p.

8; Safeway, Inc., U.S. SEC Filings, Form DEF 14A, 22 mar. 1996, p. 11.

114 Safeway, Inc., U.S. SEC Filings, Form 10K, 3 jan. 2015, p. 117.

115 Ver J. F. C. Harrison, *Society and Politics in England, 1780-1960* (Londres:

Harper & Row, 1965), pp. 70-2. Ver também Paul Halsall, “Leeds Woollen

Workers Petition, 1786”, Universidade Fordham, Modern History Sourcebook, ago.

1997. Disponível em: <<https://sourcebooks.fordham.edu/mod/1786machines.asp>>.

116 Ver Goldin e Katz, *The Race Between Education and Technology*, p. 122.

Não há indícios conclusivos de que a Revolução Industrial tenha orientado

sistematicamente o mercado de trabalho em detrimento da qualificação. E as

inovações industriais com certeza não orientaram o mercado de trabalho em

detrimento de toda a qualificação. A demanda de engenheiros, por exemplo,

aumentou, o que viria a ocorrer também no caso dos administradores. Ver Goldin e

Katz, *The Race Between Education and Technology*, p. 265. Mas existem de fato

indícios que permitem a generalização do exemplo mencionado no texto principal.

John James e Jonathan Skinner usam o censo de 1850 da indústria manufatureira

para mostrar que o capital substituiu trabalhadores qualificados mais rápido do que

os não qualificados no período da industrialização, e que os trabalhadores substituídos

tinham anteriormente vantagens salariais substanciais (mais de 60%) comparados aos

trabalhadores não qualificados. John A. James e Jonathan S. Skinner, “The

Resolution of the Labor-Scarcity Paradox”, *Journal of Economic History* 45, n. 3 (set.

1985), pp. 513-40.

117 Ver Goldin e Katz, *The Race Between Education and Technology*, p. 122.

118 Idem.

119 Em 1910, dois terços dos trabalhadores da Ford eram mecânicos qualificados. Em

1914, mais da metade deles eram imigrantes recém-chegados sem experiência alguma

em mecânica. Ver Cappelli, *The New Deal at Work*, p. 58; Stephen

Meyer, The Five

Dollar Day: Labor Management and Social Control in the Ford Motor Company

(Albany: State University of New York Press, 1981). Ver também Goldin e Katz, The

Race Between Education and Technology, p. 123; Harry Braverman, Labor and

Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century (Nova York:

Monthly Review Press, 1974), p. 146; e David Hounshell, From the American System

to Mass Production (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1984).

Note-se o contraste com o que ocorreu na tecnologia automobilística no século

XX, quando a montagem executada por robôs substituiu trabalhadores menos

qualificados por operadores de máquinas mais qualificados. Ver Goldin e Katz, The

Race Between Education and Technology, p. 123. Goldin e Katz resumem as eras

contrastantes: “O movimento que levou da produção artesanal até as fábricas, no

século XIX, promoveu a substituição de capital e força de trabalho não qualificada

por força de trabalho qualificada (artesanal), enquanto a adoção do processo

contínuo e dos métodos de unidades acionadoras no século XX promoveu a

substituição de capital e força de trabalho qualificada (instruída) por força de

trabalho não qualificada.” Goldin e Katz, *The Race Between Education and*

Technology, p. 125.

120 Ver Joseph J. Spengler, “Changes in Income Distribution and Social Stratification:

A Note”, *American Journal of Sociology* 59, n. 3 (nov. 1953), p. 247. Simon Kuznets

era conhecido por ter uma visão parecida. Simon Kuznets, “Economic Growth and

Income Inequality”, *American Economic Review* 45, n. 1 (mar. 1955), p. 1. Ver

também Jeffrey Winters e Benjamin Page, “Oligarchy in the United States?”,

Perspectives on Politics 7, n. 4 (dez. 2009), p. 731.

121 Um ponto de vista bastante comum vê a marcha para a frente da tecnologia como

um fato inelutável ao qual a vida social e econômica deve se adaptar, mas que a

sociedade não pode pretender controlar e pelo qual não pode ser responsabilizada. A

metáfora dominante para as relações entre a inovação e o mercado de trabalho, e seu

impacto sobre a desigualdade econômica, se traduz no título de um livro importante,

“uma corrida entre a educação e a tecnologia”, na qual a desigualdade crescente

aparece porque as instituições sociais que produzem e distribuem educação não

conseguem acompanhar as demandas cada vez mais exigentes da tecnologia em

relação à qualificação. Ver Goldin e Katz, *The Race Between*

Education and

Technology. Entre outras expressões da visão dominante encontram-se Alan B.

Krueger, “How Computers Have Changed the Wage Structure”, *Quarterly Journal of*

Economics 108, n. 1 (fev. 1993), p. 33; Eli Berman, John Bound e Zvi Griliches,

“Changes in Demand for Skilled Labor Within U.S. Manufacturing”, *Quarterly*

Journal of Economics 109, n. 2 (mai. 1994), p. 367; David H. Autor, Lawrence F.

Katz e Alan B. Krueger, “Computing Inequality: Have Computers Changed the

Labor Market?”, *Quarterly Journal of Economics* 113, n. 3 (nov. 1998), p. 1169. A

metáfora assume como inevitável que a inovação favoreça a tecnologia, e que isso é tão

independente das instituições e da prática que dispensa educação: para que uma

corrida faça sentido, os competidores devem correr com forças separadas. A

suposição que está por trás da metáfora — a de que a inovação favorece

necessariamente a qualificação — é tão poderosa e generalizada quanto o ar que

respiramos, passando quase que totalmente despercebida embora tudo dependa dela.

Mesmo quando fala da tendência à qualificação da inovação tecnológica e suas

consequências sobre o aumento da desigualdade econômica em detalhes minuciosos,

as visões convencionais nunca nem sequer perguntam por que a tecnologia funciona

dessa forma, precisamente agora.

122 Ver, por exemplo, Herbert Marcuse, *One Dimensional Man* (Boston: Beacon,

1964), p. 154 (falando sobre como a questão das “criações produzidas pelo homem’

provêm de um conjunto social e a ele retornam”); Frederick Ferré, *Philosophy of*

Technology (Athens: University of Georgia Press, 1995), pp. 38-42 (em que distingue

inteligência prática de inteligência teórica, ligando ambas novamente à sociedade em

que se formaram).

Os economistas às vezes fazem distinção entre a função de metaprodução de uma

economia, que consiste em todas as tecnologias que teoricamente podem ser

descobertas (ou “o conjunto de todas as atividades conhecidas e as que podem ser

descobertas”), e sua real função de produção, que envolve apenas as tecnologias que os

inovadores, devido a forças sociais e econômicas que enfrentam, descobriram

efetivamente. Ver Yujiro Hayami e V. W. Ruttan, “Agricultural Productivity

Differences Among Countries”, *American Economic Review* 60, n. 5 (dez. 1970), p.

898. Doravante citado como Hayami e Ruttan, “Agricultural Productivity”.

123 Ver Acemoglu, “Technical Change”, p. 37; e Daron Acemoglu,

“Why Do New

Technologies Complement Skills? Directed Technical Change and Wage

Inequality”, Quarterly Journal of Economics 113, n. 4 (nov. 1998), p. 1055. Doravante

citado como Acemoglu, “Why Do New Technologies Complement Skills?”.

124 Ver, por exemplo, Aldo Schiavone, The End of the Past (Cambridge, MA: Harvard

University Press, 2002), p. 136, doravante citado como Schiavone, The End of the

Past; James E. McClellan III e Harold Dorn, Science and Technology in World History

(Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2006), pp. 103-4. Aristóteles disse — e

Cícero repetiu — que “somente num mundo fantástico em que as lançadeiras fossem

capazes de tecer sozinhas a instituição da escravatura poderia ser dispensada”. Ver

Schiavone, The End of the Past, p. 135. A existência de trabalho escravo (sendo os

escravos expressamente entendidos como aquilo que Aristóteles chamava de

“instrumentos animados” ou máquinas humanas de produção) tornaria as máquinas

industriais economicamente desnecessárias. Ver Schiavone, The End of the Past, pp.

132, 136.

As normas sociais que valorizavam o saber teórico (especialmente o filosófico) e

depreciavam as ciências práticas e aplicadas são uma das razões pelas

quais a Grécia e

Roma antigas (e também a China antiga) nunca se industrializaram. Ver Schiavone,

The End of the Past, pp. 136-53; Justin Yifu Lin, Demystifying the Chinese Economy

(Cambridge: Cambridge University Press, 2012), pp. 48-51.

125 Ver Hayami e Ruttan, “Agricultural Productivity”, p. 898.

Mesmo em outras sociedades assemelhadas entre si, como as colônias europeias no

Novo Mundo, a escolha do cultivo, o tamanho das propriedades agrícolas, a natureza

do trabalho (indígena ou imigrante, livre ou escravo) e outras tecnologias de

produção variavam a depender do solo e do clima. Ver, por exemplo, Stanley L.

Engerman e Kenneth L. Sokoloff, “History Lessons: Institutions, Factor Endowments, and the Path of Development in the New World”, Journal of Economic

Perspectives 14, n. 3 (verão de 2000), p. 217.

Fatores semelhantes vêm governando a história mais recente da inovação

tecnológica até mesmo na atualidade. O rápido crescimento e as características da

produção nos séculos XIX e XX foram determinados pela abundância de

combustíveis fósseis e seu fácil aproveitamento, e também de tanques de grande

capacidade para os subprodutos da queima desses combustíveis. E as tecnologias

industriais do século XXI, já está bem claro, serão fortemente

influenciadas pelo

esgotamento das fontes e pela sobrecarga dos tanques. Essas influências penetram os

detalhes das tecnologias desenvolvidas em cada período, contribuindo, por exemplo,

para a preferência do motor de combustão interna no século XX e a volta a motores

elétricos no século XXI. Ver Rebecca Matulka, “The History of the Electric Car”,

Departamento

de

Energia,

set.

2014.

Disponível

em:

< www.energy.gov/articles/history-electric-car > .

126 Para a tentativa de identificar as fontes de riqueza em diversos países ao longo dos

três últimos séculos, ver Thomas Piketty e Gabriel Zucman, “Wealth-Income Ratios

in Rich Countries 1700-2010”, p. 6, Figuras 9-12, Figura 15. Disponível em:

< [www.parisschoolofeconomics.com/zucman-](http://www.parisschoolofeconomics.com/zucman-gabriel/capitalisback/PikettyZucman2013WP.pdf)

[gabriel/capitalisback/PikettyZucman2013WP.pdf](http://www.parisschoolofeconomics.com/zucman-gabriel/capitalisback/PikettyZucman2013WP.pdf) > . Piketty e Zucman consideram escravos como capital — na verdade, um complemento da terra —, mas rejeitam

expressamente incluir o capital humano de trabalhadores livres em seus cálculos. Seus

dados, no entanto, embasam a ideia de que a parcela total da riqueza que se pode

atribuir a esse capital humano aumentou nos dois últimos séculos: o capital humano

é, na verdade, o valor descontado no presente da renda futura do trabalho, e Piketty e

Zucman mostram que entre 1820 e 2010, a renda nacional tanto do Reino Unido

quanto da França, aos poucos, com oscilações, mas sem nunca alterar a tendência, se

distanciou do capital e se aproximou do trabalho.

127 Dados fornecidos por <www.VisionofBritain.org.uk>, com material estatístico cujo

copyright pertence ao Great Britain Historical GIS Project, Humphrey Southall e à

Universidade de Portsmouth.

Os números referentes a Londres provêm do Escritório de Governo da Região de

Londres, População Total Atual. Os números referentes a Manchester vêm de

Grande Manchester, População Total, Agora. Os números referentes a Birmingham

vêm de West Midlands, População Total, Agora. E os números referentes a Liverpool

vêm de Merseyside, População Total, Agora. Os dados podem ser encontrados em

<www.visionofbritain.org.uk>.

128 Ver Acemoglu, “Technical Change”, pp. 37, 39.

129 Parte desses trabalhadores superqualificados de nova mentalidade é mais empregada

no setor público do que no setor privado, onde atuam como reguladores do regime

administrativo cada vez mais intrincado que o Estado adotou depois da Segunda

Guerra Mundial. A complexidade em aumento das regulações do governo exerceu

uma pressão a mais em favor da força de trabalho superqualificada do setor privado,

aumentando a capacidade analítica e administrativa de que as empresas privadas

precisam para atender às regras e cumprir a lei. Mais recentemente, o surgimento de

uma ordem administrativa global — associada, por exemplo, à Organização Mundial

de Comércio ou à União Europeia — acrescentou mais uma camada de

complexidade aos assuntos internacionais, o que exige das empresas privadas mão de

obra ainda mais especializada para ter êxito comercial dentro da lei.

130 A lei adotou e até mesmo instituiu as novas regras que inverteram a antiga ordem:

enquanto trabalhadores não qualificados ou semiquualificados ficam sujeitos a regimes

trabalhistas que limitam a jornada de trabalho, os trabalhadores de elite —

administradores e profissionais — forçaram sua isenção das regulações trabalhistas,

mesmo num âmbito que pressagiava as normas stakhanovistas que atualmente regem

a classe trabalhadora supraordenada. Ver, por exemplo, Lei de Padrões Justos de

Trabalho de 1938, 29 U.S.C., §§ 206, 207 e 213 (1938) (que instituiu

o salário

mínimo por hora, limitou as horas semanais de trabalho sem pagamento de horas

extras e isentou dessas exigências os trabalhadores “empregados de boa-fé como

capacidade executiva, administrativa ou profissional”); Lei Nacional de Relações

Trabalhistas, 29 U.S.C., § 152(3) (1935) (que determina quais empregados são

regidos pela lei de modo geral, excluindo explicitamente “qualquer pessoa empregada

como supervisor”).

131 As invenções interagem para tornar o resultado das inovações voltadas para a

qualificação, em conjunto, maior que a soma de suas partes. Abraham Wickelgren

destacou a importância dessa questão.

132 Acemoglu, “Technical Change”, p. 37. Ver também Anthony B. Atkinson e Joseph

E. Stiglitz, “A New View of Technological Change”, *Economic Journal* 79, n. 315 (set.

1969), pp. 573-8.

133 É difícil ignorar a ironia que esse processo encerra ao seguir quase que à perfeição a

lógica marxista da exploração do proletariado, agora aplicada à elite. Mesmo a renda

cada vez maior da elite e os investimentos cada vez maiores em qualificação estão

ligados entre si por uma lógica marxista, sobretudo a ideia segundo a qual os salários

atuais incluem o custo da reprodução da força de trabalho, formando as gerações

seguintes de trabalhadores. Uma troca de ideias com David Grewal contribuiu

bastante para meu pensamento sobre essa questão.

134 Ver David Montgomery, *Workers' Control in America: Studies in the History of*

Work, Technology, and Labor Struggles (Cambridge: Cambridge University Press,

1979), p. 188, citando S. H. Bunnell, "Jigs and Fixtures as Substitutes for Skill", *Iron*

Age (mar. 1914), pp. 610-1.

135 Uma abordagem teórica desse mecanismo pode ser encontrada em Acemoglu,

"Technical Change", p. 7. Essa teoria destaca que a demanda de superqualificação

induzida pela inovação orientada pode (pelo menos a curto ou médio prazo) superar

a oferta de trabalhadores superqualificados, fazendo com que os salários da elite

subam ainda mais. Ver Acemoglu, "Technical Change", pp. 7, 37-8 ("A reação

endógena das empresas ao aumento da oferta vai aumentar a demanda de

qualificação. Na verdade, a oferta pode não apenas criar uma demanda própria, mas a

reação das empresas pode ser acentuada a ponto de levar a demanda a superar a

oferta. Portanto, desse ponto de vista, o aumento da oferta pode ser a causa do

aumento da vantagem salarial [ver Acemoglu, 1998, e também

Michael Kiley,

1999]”).

136 Os dados que embasam essas afirmações vêm de Daron Acemoglu e David Autor,

“Skills, Tasks, and Technologies: Implications for Employment and Earnings”, in

Handbook of Labor Economic Economics, v. 4b, David Card e Orley Ashenfelter

(orgs.) (Amsterdã: Elsevier, 2011). Acemoglu e Autor usam dados brutos do Census

Bureau’s March CPS. Ver também Acemoglu, “Technical Change”, p. 37.

De acordo com outra estimativa, a oferta relativa de trabalhadores de formação

universitária aumentou cerca de duas vezes mais na década de 1970 em relação às três

décadas anteriores. Assim, a oferta relativa de trabalhadores que cursaram faculdade

(medida como cem vezes o registro anual de modificações) multiplicou-se por 2,35

na década de 1940, por 2,91 na de 1950, por 2,55 na de 1960 e por 4,99 na de 1970.

Ver Goldin e Katz, *The Race Between Education and Technology*, p. 297, Quadro 8.1.

Goldin e Katz observam ainda que a oferta de trabalhadores qualificados medida

mais amplamente — e o tempo médio de estudo da força de trabalho norte-

americana — também aumentou mais rápido entre 1960 e 1980 do que em décadas

anteriores ou posteriores. Entre 1940 e 1960, o tempo médio de

estudo do

trabalhador subiu 1,52 ano; entre 1960 e 1980, o crescimento foi de 1,93 ano; e entre

1980 e 2005, foi de 1,08 ano. Ver Goldin e Katz, *The Race Between Education and*

Technology, p. 39, Quadro 1.3.

137 Segundo essa estimativa, a demanda relativa de trabalhadores que cursaram

faculdade (medida como cem vezes o registro anual de modificações) multiplicou-se

por -0,69 na década de 1940, por 4,28 na de 1950, por 3,69 na de 1960, por 3,77 na

de 1970 e por 5,01 na década de 1980. Ver Goldin e Katz, *The Race Between*

Education and Technology, p. 297, Quadro 8.1 (esses números foram extraídos da

coluna que usa a estimativa preferencial para a flexibilidade da troca entre a força de

trabalho qualificada e a não qualificada, 1,64).

138 Segundo uma explicação alternativa, a demanda pela qualificação universitária

aumentou num ritmo mais ou menos constante durante esse período, e a vantagem

salarial aumentou quando o crescimento da oferta de qualificação universitária

começou a cair. Ver, por exemplo, Goldin e Katz, *The Race Between Education and*

Technology. As duas explicações baseiam-se nos mesmos dados que, no entanto,

classificam e interpretam de modos diversos.

139 Os dados referentes a esses trabalhadores são demasiado superficiais e jornalísticos

para justificar a posição aqui defendida sem recorrer a algo além de inferências

especulativas.

140 Ver World Top Incomes Database, United States / Pre-tax national income / P99-

P100

/

Share,

de

29

out.

2018.

Disponível

em:

< https://wid.world/data/#countrytimeseries/sptinc_p0p50_992j;sptinc_p99p100_992_j/US/1970/2014/eu/k/p/yearly/s

141 World Top Incomes Database, United States / Pre-tax national income / P99-P100

/

Share,

de

29

out.

2018.

Disponível

em:

https://wid.world/data/#countrytimeseries/sptinc_p0p50_992j;sptinc_p99p100_992_j/

Lembre-se, ademais, de que essas rendas provêm cada vez mais do trabalho que do

capital, o que equivale a dizer que assumem a forma de retorno econômico da

superqualificação.

142 Acemoglu, que pretende formular uma teoria geral da inovação induzida — um

panorama geral da relação entre a distribuição de qualificação dentro da força de

trabalho e a orientação da qualificação para as novas tecnologias —, sugere que esse

padrão já apareceu, em tempos passados, mais próximo do segmento inferior da

distribuição de qualificação. Acemoglu sugere, portanto, que o retorno da educação

secundária, depois de cair devido ao aumento da oferta durante os primeiros anos da

explosão do ensino médio do início do século XX, aumentou rapidamente à medida

que uma nova oferta de trabalhadores com ensino médio induziu inovações que

aumentavam, por sua vez, a demanda de trabalhadores com ensino médio. Acemoglu,

“Technical Change”. O economista — e mais tarde senador — Paul Douglas adotou

uma explicação semelhante ao sugerir que as máquinas de escritório que haviam sido

inventadas recentemente reduziam a demanda de funcionários administrativos com

formação secundária durante as primeiras décadas do século XX (mas não afirmou

que a generalização do ensino médio induzisse essas inovações). Ver Goldin e Katz,

The Race Between Education and Technology, p. 288. Goldin e Katz, pelo contrário,

afirmam que o retorno do ensino médio caiu durante muito mais tempo em reação ao

aumento da oferta, despencando invariavelmente de 1915 até 1945 —

provavelmente um período demasiado longo para que a teoria da inovação explicasse

esse comportamento. Ver Goldin e Katz, The Race Between Education and

Technology, pp. 82, 85, Figura 2.9, pp. 288-9. Talvez possa responder por essa

divergência o fato de Acemoglu ter levado em conta o retorno do ensino médio

completo, enquanto Goldin e Katz dão ênfase ao retorno da educação composta de

escolarização fundamental mais um ano de estudo. Não fica claro de imediato qual

das análises é favorecida por essa diferença.

143 Outros fatores, além da retroalimentação entre educação e trabalho, contribuem

para a excepcional concentração de trabalho e renda na elite dos Estados Unidos.

Mas esses fatores quase sempre complementam, e não substituem, o mecanismo que

se destaca aqui.

144 Ver Banco Mundial, World Economic Outlook Database, edição de out. 2018.

Disponível

em:

<www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/index.aspx>. Acesso em: 11 mar. 2019. Esses dados expressam o PIB per capita não em termos de paridade de

poder de compra, mas em dólares nominais. Portanto, para a obtenção de uma

medição internacional dos padrões materiais de vida nos diversos países, os dados

devem ser corrigidos por taxas de câmbio, diferenças inflacionárias e variações no

custo de vida.

145 Ver Banco Mundial, World Economic Outlook Database, edição de out. 2018.

Disponível

em:

<www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/index.aspx>. Acesso em: 11 mar. 2019.

146 Entre 1970 e 2015, o número de alunos do ensino médio acadêmico da Alemanha

(chamado Gymnasia), que prepara para o ingresso na universidade e para o estudo de

profissões liberais, aumentou de menos de um décimo para mais de um terço do total

de estudantes. Ver “Abitur Für Alle”, Welt am Sonntag, 15 jun. 2014. Disponível em:

< www.welt.de/print/wams/article129082343/Abitur-fuer-alle.html >.

As

universidades alemãs, como seria de esperar, tiveram um aumento paralelo no

número de inscritos: enquanto cerca de 5% dos alemães adultos tinham diploma

universitário em 1970, hoje em dia cerca da metade deles se matricula e cerca de um

terço se forma. Ver OCDE, Education at a Glance: OECD Indicators — Germany.

Disponível em: < www.oecd.org/edu/Germany-EAG2014-Country-Note.pdf >.

147 As empresas alemãs, com apoio do Estado, adotaram um programa de educação

vocacional de massa, com mais de 70% dos jovens trabalhadores recebendo

treinamento formal no ambiente de trabalho (comparados a 10% nos Estados

Unidos). Ver Daron Acemoglu e Jörn-Steffen Pischke, “The Structure of Wages and

Investment in General Training”, Journal of Political Economy 107, n. 3 (jun. 1999),

p. 542 (citando um relatório da OCDE segundo o qual 71,5% dos jovens

trabalhadores na Alemanha recebem treinamento formal, enquanto apenas 10% dos

trabalhadores norte-americanos jovens recebem treinamento formal durante os sete

primeiros anos de trabalho [no Japão, eles são 67% e, na França, 23,6%]). Doravante

citado como Acemoglu e Pischke, “The Structure of Wages”. O treinamento, além

disso, pode ser intensivo, como o aprendizado que as empresas alemãs proporcionam

a seus jovens trabalhadores, que custa nada menos de 10 mil dólares por ano por

aprendiz. Ver Acemoglu e Pischke, “The Structure of Wages”, p. 540. O treinamento

no ambiente de trabalho vincula o trabalhador à empresa, e assim sua importância

determina a rotatividade no trabalho, revelando claramente o tamanho da diferença

entre os Estados Unidos e a Alemanha: enquanto o trabalhador norte-americano do

sexo masculino tem, em média, seis empregos nos dez primeiros anos no mercado de

trabalho, o trabalhador alemão tem, em média, um ou dois. Ver Acemoglu e Pischke,

“The Structure of Wages”, p. 549. Ver também Daron Acemoglu e Jörn-Steffen

Pischke, “Why Do Firms Train? Theory and Evidence”, Quarterly Journal of

Economics 113 (fev. 1998), pp. 79-119 (que estimam um emprego) e Christian

Dustmann e Costas Meghir, “Wages, Experience and Seniority”, manuscrito,

Londres: University College London, Departamento de Economia, 1997 (que

estimam dois empregos).

148 Ver “Gesetz über die Beteiligung an den Kosten der Betreuung von Kindern in

Tageseinrichtungen und in Kindertagespflege sowie in außerunterrichtlichen

schulischen Betreuungsangeboten (Tagesbetreuungskostenbeteiligungsgesetz —

TKBG)

in

der

Fassung

vom

23

April

2010”,

“Berliner

Vorschrifteninformationssystem”. Disponível em: <<http://gesetze.berlin.de/jportal/?>

[quelle=jlink&query=TagEinrKostBetG+BE&psml=bsbeprod.psml&max=true](http://gesetze.berlin.de/jportal/?quelle=jlink&query=TagEinrKostBetG+BE&psml=bsbeprod.psml&max=true) > .

Ver também Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Familie, “Kostenbeteiligung

und Zuzahlungen”. Disponível em: <www.berlin.de/sen/jugend/familie-und-

[kinder/kindertagesbetreuung/kostenbeteiligung/](http://www.berlin.de/sen/jugend/familie-und-kinder/kindertagesbetreuung/kostenbeteiligung/) > .

149 O aumento na razão entre capital e trabalho na economia norte-americana tem sido

bem genericamente concentrado em setores de alta qualificação. Ver Winfried

Koeniger e Marco Leonardi, “Capital Deepening and Wage Differentials: Germany

Versus the U.S.”, *Economic Policy* 22, n. 49 (jan. 2007), p. 74. Ver também Daron

Acemoglu, “Cross-Country Inequality Trends”, *Economic Journal* 113, n. 485 (fev.

2003), pp. 121-49; Daron Acemoglu e Jörn-Steffen Pischke, “Worker Well-Being

and Public Policy”, *Research in Labor Economics* 22 (2003), pp. 159-202; Acemoglu,

“Changes in Unemployment and Wage Inequality”, p. 1259.

Essa tendência se verifica até mesmo dentro de setores. Por exemplo, a partir da

década de 1970, as indústrias que empregavam trabalhadores mais qualificados

começaram a investir mais em equipamentos do que as que empregavam

trabalhadores menos qualificados. Ver Acemoglu, “Changes in Unemployment and

Wage Inequality”, pp. 1259, 1275-6. Acemoglu cita Francesco Caselli,

“Technological Revolutions”, *American Economic Review* 89, n. 1 (mar. 1999), pp. 78-

102.

Além do mais, a tendência no investimento em capital que complementa

especificamente o trabalho qualificado engloba não apenas o investimento em

tecnologia conhecida, mas também em pesquisa e desenvolvimento de novas

tecnologias. Em 1960, por exemplo, apenas 3% dos gastos privados com pesquisa e

desenvolvimento resultavam em inovações na computação para escritórios; em 1987,

a porcentagem tinha se multiplicado por quatro, chegando a 13%. Ver Acemoglu,

“Why Do New Technologies Complement Skills?”, p. 1083.

Trabalhadores com

formação universitária são duas vezes mais propensos à utilização de computador no

trabalho do que trabalhadores com ensino médio. Ver Acemoglu,

“Why Do New

Technologies Complement Skills?”. Acemoglu cita David Autor, Alan Krueger e

Lawrence Katz, “Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor

Market?”, *Quarterly Journal of Economics* 113 (1998), pp. 1169-213.

150 Winfried Koeniger e Marco Leonardi, “Capital Deepening and Wage Differentials:

Germany Versus the U.S.”, *Economic Policy* 22, n. 49 (jan. 2007), pp. 72-116; Daron

Acemoglu, “Cross-Country Inequality Trends”, *Economic Journal* 113, n. 485 (fev.

2003), pp. 121-49; Daron Acemoglu e Jörn-Steffen Pischke, “Worker Well-Being

and Public Policy”, *Research in Labor Economics* 22 (2003), pp. 159-202; Acemoglu,

“Changes in Unemployment and Wage Inequality”, pp. 1275-6.

151 Winfried Koeniger e Marco Leonardi, “Capital Deepening and Wage Differentials:

Germany Versus the U.S.”, *Economic Policy* 22, n. 49 (jan. 2007), pp. 72-116. Note-

se que Koeniger e Leonardi confrontam essa conclusão a explicações alternativas que

destacam outras diferenças gerais entre o mercado de trabalho dos

Estados Unidos e o

da Alemanha, entre elas, o desemprego geralmente mais alto na Alemanha no

período e a maior especificidade da qualificação na produção europeia.

152 A OCDE mede diretamente o retorno da qualificação em seus Estados-membros.

Ver OCDE, OECD Skills Outlook 2013, Quadro A4.13. Não existe uma medida

direta da diferença entre o investimento da elite e o da classe média em educação

entre os países. A OCDE mede mais exatamente as consequências da renda e da

educação dos pais sobre a qualificação dos filhos. Essas diferenças entre resultados dão

uma boa medida da diferença entre suas causas — ou seja, o investimento dos pais na

educação dos filhos. Ver, por exemplo, OCDE, OECD Skills Outlook 2013, Quadro

A3.1.

153 Tomei emprestado de Daron Acemoglu o termo projetado, “Why Do New

Technologies Complement Skills?”, pp. 1055, 1056 (“as novas tecnologias não são

complemento da qualificação por natureza, mas por projeto”).

154 Acemoglu, “Technical Change”, p. 7. Nas pp. 37-8, Acemoglu ressalva que “essa

interpretação não é literal”.

155 Ver, por exemplo, Reeves, Dream Hoarders. Ver também Chrystia Freeland, “When

Supercitizens Pull Up the Opportunity Ladder”, The New York Times, 28 fev. 2013.

Disponível em: <[www.nytimes.com/2013/03/01/us/when-supercitizens-pull-up-](http://www.nytimes.com/2013/03/01/us/when-supercitizens-pull-up-the-opportunity-ladder.html)

[the-opportunity-ladder.html](http://www.nytimes.com/2013/03/01/us/when-supercitizens-pull-up-the-opportunity-ladder.html)> . Acesso em: 19 nov. 2018.

156 Ver Jeffrey A. Frankel, “The Natural Resource Curse: A Survey”, NBER, Working

Paper n. 15836 (mar. 2010).Disponível em: <www.nber.org/papers/w15836.pdf> .

Ver também Stanley Engerman e Kenneth Sokoloff, “Factor Endowments,

Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A

View from Economic Historians of the United States”, in How Latin America Fell

Behind, Stephen Haber (org.) (Stanford, Califórnia: Stanford University Press,

1997), pp. 260-304; Stanley Engerman e Kenneth Sokoloff, “Institutions, Factor

Endowments, and Paths of Development in the New World”. Journal of Economic

Perspectives 14 (2000), pp. 217-32; Stanley Engerman e Kenneth Sokoloff, “Factor

Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World

Economies”, NBER, Working Paper n. 9259 (out. 2002); Jeffrey D. Sachs e Andrew

M. Warner, “Natural Resource Abundance and Economic Growth”, NBER,

Working Paper n. 5398 (dez. 1995).

Capítulo 9: O mito do mérito

Oxford

Etymology

Dictionary,

s.v.

“Meritocracy”.

Disponível

em:

<www.etymonline.com/word/meritocracy#etymonline_v_31201>.

Acesso em: 2

out. 2018.

2 Young, The Rise of the Meritocracy.

3 Michael Young, “Comment: Down with Meritocracy”, The Guardian, 29 jun. 2001.

Disponível em: <www.theguardian.com/politics/2001/jun/29/comment>. Acesso em: 28 set. 2018.

4 O surgimento da democracia de massas, por exemplo, não pode ser avaliado de acordo

com princípios políticos antigos referentes a linhagem e à autoridade de um soberano

sobre seus súditos. A democracia exige uma nova política, moldada para ser sensível à

nova relação entre uma república e cidadãos que coletivamente exerçam por si

mesmos a soberania. A invenção do casamento entre companheiros conduziu a um

novo conjunto de valores referentes à intimidade, transformando a vida doméstica de

ferramenta para reunir recursos e garantir sua governança numa instituição que

encerra a sexualidade num lugar de comunicação, compreensão e reconhecimento.

Até mesmo a descoberta dos analgésicos transformou essencialmente a ética do

autocontrole, eliminando a tolerância estoica da dor de seu lugar de honra no

panteão das virtudes.

5

Oxford

Etymology

Dictionary,

s.v.,

“aristo-”,

disponível

em:

< [www.etymonline.com/word/aristo-
ref=etymonline_crossreference](http://www.etymonline.com/word/aristo-ref=etymonline_crossreference) >, acesso em: 2

out.

2018;

Oxford

Dictionaries,

s.v.,

“Merit”,

disponível

em:

< <https://en.oxforddictionaries.com/definition/merit> > , acesso em: 28 set. 2018.

6 Essas frases são ditas por Lord Summerhays na peça Misalliance, de George Bernard

Shaw. George Bernard Shaw, Misalliance, The Dark Lady of the Sonnets, and Fanny's

First Play (Londres: Constable, 1934).

7

“Alumni”,

Portail

Sciences

Po.

Disponível

em:

< www.sciencespo.fr/international/en/content/alumni > . Acesso em: 28 set. 2018.

Nicolas Sarkozy frequentou a Sciences Po (faculdade de ciências políticas), mas não

se formou. Renaud Février, “Nicolas Sarkozy, diplômé ‘avec distinction’ de Sciences

Po?”,

L’Obs,

12

abr.

2013.

Disponível

em:

< [www.nouvelobs.com/politique/20130412.OBS7758/nicolas-sarkozy-diplome-](http://www.nouvelobs.com/politique/20130412.OBS7758/nicolas-sarkozy-diplome-avec-distinction-des-ciencias-po.html)

[avec-distinction-des-ciencias-po.html](http://www.nouvelobs.com/politique/20130412.OBS7758/nicolas-sarkozy-diplome-avec-distinction-des-ciencias-po.html) > . Acesso em: 19 out. 2018. Charles de Gaulle contribuiu para a fundação da École Nationale d'Administration (ENA), campo de

treinamento de elite em nível de pós-graduação para servidores civis. Peter Allen,

“France Demands That Its Future Leaders Must Speak English”, Telegraph, 15 fev.

2015.

Disponível

em:

< [www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/france/11414245/France-](http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/france/11414245/France-demands-that-its-future-leaders-must-speak-English.html)

[demands-that-its-future-leaders-must-speak-English.html](http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/france/11414245/France-demands-that-its-future-leaders-must-speak-English.html) > . Acesso em: 19 out.

2018. Os que pretendem entrar para a ENA lutam para se formar na Sciences Po, a

faculdade que alimenta a ENA. Mary Elizabeth Devine e Carol Summerfield,

International Dictionary of University Histories (Chicago: Fitzroy Dearborn

Publishers, 1998), p. 147.

8 Émile Boutmy, Quelques idées sur la création d'une Faculté libre d'enseignement supérieur

(Paris, 1871), citado em Piketty, Capital, p. 487. Paul Segal destacou para mim essa

formação histórica.

9 Ver “Famous Fabians”, Sociedade Fabiana.

10 “Thomas Jefferson a John Adams, 28 out. 1813”, The Papers of

Thomas Jefferson,

Retirement Series, v. 6, 11 March to 27 November 1813, J. Jefferson Looney (org.)

(Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press, 2009), pp. 562-8.

11 A terra foi indiscutivelmente a principal fonte de riqueza na Europa ao longo do

Antigo Regime, e continuou como tal no Novo Mundo durante os primeiros anos da

república dos Estados Unidos. A terra (e, no Sul, os escravos, que eram complementares à terra) constituía entre dois terços e quatro quintos da riqueza

norte-americana na época da Revolução e ainda representava cerca de metade da

riqueza do país no início da Guerra de Secessão. Ver, por exemplo, Piketty, *Capital*,

pp. 141-2, 150-1.

Na época da Revolução Americana, a terra representava 81,1% da riqueza da

Nova Inglaterra, 68,5% da região do Médio Atlântico e 48,6% no Sul (os escravos

representavam 35,6%). Alice Hanson Jones, *Wealth of a Nation to Be: The American*

Colonies on the Eve of the Revolution (Nova York: Columbia University Press, 1980),

p. 98, Quadro 4.5. Ver também Marc Egnal, *A Mighty Empire: The Origins of the*

American Revolution (Ithaca, Nova York: Cornell University Press, 1988), p. 14,

Quadro 1.2. Ver também Thomas Piketty e Gabriel Zucman, *Capital Is Back*:

Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700-2010, Escola de Economia de Paris, 26

jun.

2013.

Disponível

em:

< [www.parisschoolofeconomics.com/zucman-](http://www.parisschoolofeconomics.com/zucman-gabriel/capitalisback/PikettyZucman2013WP.pdf)

[gabriel/capitalisback/PikettyZucman2013WP.pdf](http://www.parisschoolofeconomics.com/zucman-gabriel/capitalisback/PikettyZucman2013WP.pdf)>. Acesso em: 28 set. 2018 (estima

que a terra e os escravos representavam cerca de dois terços da riqueza norte-

americana em 1770 e a metade de 1850). Da mesma forma, uma análise das heranças

no condado de Bucks, Pensilvânia, revela que as propriedades imobiliárias

constituíam mais da metade da riqueza transmitida por processos sucessórios nos

séculos XVII e XVIII. Ver Carole Shammas, Marylynn Salmon e Michel Dahlin,

Inheritance in America: From Colonial Times to the Present (Long Beach, Califórnia:

Frontier Press, 1987), p. 19; Langbein, “Twentieth-Century Revolution”, pp. 722,

723n.4.

12 Roscoe Pound, An Introduction to the Philosophy of Law (New Haven, Connecticut:

Yale University Press, 1922), p. 236.

13 Esses são comportamentos recentes, já que as elites antigas não investiam em capital

humano com o rigor e a eficiência da atualidade. No início do século XIX, por

exemplo, os agraciados pela Loteria de Terras Cherokee da Geórgia que passavam a

ser medianamente ricos de uma hora para outra, não investiam na educação dos

filhos, os quais não tinham maior instrução, renda ou riquezas que os filhos dos não

ganhadores. Ver Hoyt Bleakley e Joseph P. Ferrie, “Shocking Behavior: Random

Wealth in Antebellum Georgia and Human Capital Across Generations”, NBER,

Working

Paper

n.

19348

(ago.

2013).

Disponível

em:

<www.nber.org/papers/w19348>. Mais recentemente, o advento das admissões

meritocráticas transformou o corpo discente das universidades de elite com tanta

rapidez porque a elite de então não era capaz de qualificar os filhos dentro do novo

regime, nem pretendia isso.

14 Até mesmo os impostos sobre herança favorecem a sucessão meritocrática. Como

grande parte dos gastos com educação que integram a herança meritocrática se faz

quando os filhos ainda são menores, são isentos de impostos sobre propriedade e

doações. Isso isenta, literalmente, a herança meritocrática dos impostos que ajudaram

a dissipar as fortunas aristocráticas.

15 A meritocracia se assemelha à aristocracia também em outro aspecto. A aristocracia

do Antigo Regime reunia economia, política e cultura em torno de um único ideal

organizador: a propriedade hereditária da terra era a base da produção material e do

poder político, constituindo virtude moral e social através de um mecanismo único e

integrado.

A Revolução Industrial e depois o surgimento da economia do conhecimento

romperam essa unidade, produzindo, talvez durante dois séculos, fontes separadas,

distintas e concorrentes (às vezes até mesmo independentes) de poder econômico,

político e cultural. A terra continuou sendo uma fonte importante de riqueza, e a

linhagem, fonte de status cultural já bem avançado o século XX. Mas, enquanto isso,

a industrialização dava origem a imensas fortunas baseadas em capital físico que

traziam consigo a afirmação política e cultural. Finalmente, no século XX, surgia

uma categoria de profissionais incumbidos da administração da

burocracia pública e

privada, que também começou a se afirmar cultural e politicamente. A concorrência

entre hierarquias tende a achatar o gradiente de ambas, e não foi por acaso que a

relativa igualdade da Grande Compressão se instaurou num tempo em que todas as

três hierarquias — da terra, das máquinas e da qualificação — detinham um tanto de

poder.

A ascensão da classe trabalhadora supraordenada reuniu essas hierarquias em

torno de mecanismos recíprocos de concentração da instrução e do fetiche da

qualificação. Esses mecanismos estão começando a recriar a unidade formal e a coesão

de vida e valores a que chegou o Antigo Regime, só que agora organizada em torno de

uma nova substância — qualificação e trabalho em lugar de berço e terras. Assim, o

trabalho superqualificado domina não apenas a renda e a riqueza, mas também a

política (principalmente a política sob influência privada) e a cultura.

Derrotando as hierarquias concorrentes, a meritocracia, inevitavelmente, fortalece

a sua própria.

16 Aristóteles, *Aristotle's Politics*, tradução de Benjamin Jowett (Oxford: Clarendon

Press, 1905). Aristóteles reservava o termo aristocracia para o governo dos poucos que

eram virtuosos. Quando uma elite governante era destituída da virtude que

reivindicava, Aristóteles chamava-a de oligarquia, que é uma designação pejorativa.

Dieter Rucht, “Oligarchy and Organization”, in The Blackwell Encyclopedia of

Sociology, George Ritzer (org.) (Malden, Massachusetts: Blackwell, 2008).

17 Ver John Plender, Capitalism: Money, Morals and Markets (Londres: Biteback

Publishing, 2015), p. 135. Doravante citado como Plender, Capitalism. John Plender,

“Capitalism: Morality and the Money Motive”, Financial Times, 17 jul. 2015.

Disponível em: <www.ft.com/content/33d82de6-2bc3-11e5-8613-e7aedbb7bdb7>

mhq5j=e1>. Acesso em: 28 set. 2018.

18 Ver Young, The Rise of the Meritocracy, p. 20. Ver também M. L. Bush, The English

Aristocracy: A Comparative Synthesis (Manchester: Manchester University Press,

1984).

19 Esse tema aparece, por exemplo, em The Spirit of the Laws, de Montesquieu. Charles

de Secondat, barão de Montesquieu, The Spirit of the Laws, trad. Thomas Nugent

(Nova York: Hafner Publishing Company, 1949). Ver também Jonathan Powis,

Aristocracy (Malden: Blackwell, 1984), p. 80.

20 Ver Baldassarre Castiglione, The Book of the Courtier, tradução de Thomas Hoby

(Londres: Dent, 1974).

21 Plender, *Capitalism*, p. 137.

22 Idem.

23 Ver Capítulo 4.

24 Ver Capítulo 5.

25 Kabaservice, “The Birth of a New Institution”.

26 Mas, dentro desse contexto, a habilidade de arremessar é imensamente valorizada.

Mais de 47 arremessadores em atividade ostentam ganhos de mais de 50 milhões de

dólares só pelo esporte, sem contar o que ganham com publicidade. Ver Spotrac.

Disponível em: < www.spotrac.com/mlb/rankings/earnings/pitching/ >. Acesso em: 28 set. 2018.

27 Talvez existam aptidões amplas ou genéricas o bastante para impedir essa

dependência, ou pelo menos esquivar-se dela, num contexto determinado. Quando o

norte-americano Jim Thorpe foi campeão de decatlo nos Jogos Olímpicos de 1912, o

rei Gustavo V, da Suécia, disse a ele: “O senhor é o maior atleta do mundo.” Juliet

Macur, “Decathletes Struggle for Any Recognition”, *The New York Times*, 2 set.

2007.

Disponível

em:

< www.nytimes.com/2007/09/02/sports/othersports/02decathlon.html > .

Acesso

em: 28 set. 2018. Desde então, esse título informal passou a ser reconhecido, talvez

devido à diversidade e, portanto, à generalidade das aptidões que as dez modalidades

atleticas do decatlo exigem. A disputa foi instituída para selecionar um vencedor que

se saísse bem em praticamente todas elas. A meritocracia, pelo contrário, formou-se

para atender a um conjunto muito particular e peculiar de condições econômicas e

sociais.

28 Um amigo que certa vez viu um professor de Harvard lançando um bumerangue

comentou: “Numa sociedade de caçadores-coletores, você seria coletor.”

29 Uma virtude dependente de contexto precisa de uma espécie de prova não

contingente para justificar o valor do contexto em si. E uma velha tradição popular,

que vai de Walt Whitman a John Rawls, proclama o valor moral intrínseco do

beisebol. Mesmo nesse caso, há motivos para tratar a tradição como um conceito que

não deve ser tomado por seu valor de face. Seja como for, nenhuma tradição análoga

proclama o valor moral intrínseco da desigualdade econômica.

30 Uma versão dessa medição foi proposta por John Roemer. Ver John E. Roemer, A

General Theory of Exploitation and Class (Cambridge, Massachusetts: Harvard

University Press, 1982). Uma ideia semelhante também foi formulada por Kenneth

J. Arrow, “Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities”, in

The Analysis of Public Output, Julius Margolis (org.) (Cambridge, Massachusetts:

NBER, 1970), pp. 1-30.

31 Essa formulação dissimula complexidades importantes, que, não sendo essenciais ao

debate mais amplo, podem ser deixadas de lado. A raiz da complexidade está na

capacidade de os outros trabalhadores não deixarem a peteca cair quando um

trabalhador deixa de cumprir sua parte, o que varia com o contexto e nada tem a ver

com meritocracia ou com a bola de neve da desigualdade.

32 Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial Development”, Figura 11.

33 O produto interno bruto per capita na verdade cresceu mais em meados do século XX

do que nas décadas mais recentes de aumento da desigualdade: entre 1950 e 1973, o

PIB per capita real subiu em média 2,5% ao ano; entre 1973 e 2007, o crescimento foi

de apenas 1,93% ao ano. Ver Charles I. Jones, “The Facts of Economic Growth”, in

Handbook of Macroeconomics, v. 2, John B. Taylor e Harald Uhlig (orgs.)

(Amsterdam: North Holland, 2016), pp. 3-69, Quadro 1.

Da mesma forma, a produtividade do trabalho aumentou a uma taxa anual de

2,4% entre 1950 e 1969, contra um crescimento anual de 2,0% entre 1980 e 2009

(taxas anuais calculadas a partir de dados da Secretaria de Estatísticas Trabalhistas,

Produtividade de Custos dos Grandes Setores, Produtividade do Trabalho Não

Agrícola [produto por hora] séries PRS85006092). E nenhuma década desde 1970

gerou aumentos tão grandes na produtividade do trabalho quanto os anos 1960. A

produtividade do trabalho cresceu cerca de 30% na década de 1960, e então apenas

19%, 16%, 20% e 25% nas décadas de 1970, 1980, 1990 e 2000, respectivamente

(taxas de crescimento calculadas a partir de dados da Secretaria de Estatísticas

Trabalhistas, Produtividade de Custos dos Grandes Setores, Produtividade do

Trabalho Não Agrícola [produto por hora] séries PRS85006092).

Mais importante ainda, a produtividade multifatorial — relação entre o produto

total e todos os insumos — mais uma vez aumentou menos nas décadas recentes de

aumento da desigualdade econômica do que nas décadas mais igualitárias de meados

do século XX: cresceu apenas 0,9% ao ano entre 1980 e 2009, contra 1,0% entre 1950

e 1969. (A década intermediária entre esses dois períodos, a de 1970, apresentou

crescimento anêmico.) Ver “Total Factor Productivity at Constant National Prices

for the United States”, Federal Reserve de St. Louis. Disponível em:

<<https://fred.stlouisfed.org/series/RTFPNAUSA632NRUG>> . Acesso em: 28 set.

2018. Essa observação vem de Acemoglu, “Technical Change”.

Todos esses dados indicam que a qualificação meritocrática, por todo o retorno

que proporciona aos trabalhadores supraordenados, apresenta pouco ou nenhum

produto social ou incremento no produto total se comparada a um mundo de

regimes democráticos de qualificação e trabalho que nos conduziu de meados do

século XX até hoje. Como disse com sarcasmo o economista Robert Solow, cuja obra

sobre crescimento econômico valeu-lhe um prêmio Nobel, “é até certo ponto

constrangedor [...] que aquilo que todos percebem como revolução tecnológica, uma

mudança drástica em nossa vida produtiva, tenha sido acompanhado em toda parte

[...] pela redução — e não pela aceleração — do ritmo de aumento da produtividade.

Podemos ver a era do computador em toda parte, menos nas estatísticas sobre

produtividade”. Robert Solow, “We’d Better Watch Out”, The New York Times, 12

jul. 1987 (comentando Stephen S. Cohen e John Zysman, Manufacturing Matters:

The Myth of the Post-industrial Economy).

Conclusão: O que devemos fazer?

1 A frase é de Alexander Gauland, líder do partido populista Alternativ für

Deutschland (AfD — Alternativa para a Alemanha). Ver Guy Chazan, “Germany’s

Increasingly Bold Nationalists Spark a New Culture War”, Financial Times, 29 jul.

2018.

Disponível

em:

< [www.ft.com/content/348a1bce-9000-11e8-b639-](http://www.ft.com/content/348a1bce-9000-11e8-b639-7680cedcc421)

[7680cedcc421](http://www.ft.com/content/348a1bce-9000-11e8-b639-7680cedcc421) > . Acesso em: 28 set. 2018.

2 Ver Tony Schwartz e Christine Porath, “Why You Hate Work”, The New York Times,

30

mai.

2014.

Disponível

em:

< [www.nytimes.com/2014/06/01/opinion/sunday/why-you-hate-work.html?](http://www.nytimes.com/2014/06/01/opinion/sunday/why-you-hate-work.html?mcubz=0&r=0)

[mcubz=0&r=0](http://www.nytimes.com/2014/06/01/opinion/sunday/why-you-hate-work.html?mcubz=0&r=0) > . Acesso em: 28 set. 2018.

3 Ver Anne Weisberg, “The Workplace Culture That Flying Nannies Won’t Fix”, The

New

York

Times,

24

ago.

2015.

Disponível

em:

[www.nytimes.com/2015/08/24/opinion/the-workplace-culture-that-flying-](http://www.nytimes.com/2015/08/24/opinion/the-workplace-culture-that-flying-nannies-wont-fix.html?mcubz=0)

[nannies-wont-fix.html?mcubz=0](http://www.nytimes.com/2015/08/24/opinion/the-workplace-culture-that-flying-nannies-wont-fix.html?mcubz=0) > . Acesso em: 28 set. 2018.

4 Cerca de cem reitores de seletas universidades e faculdades de artes liberais assinaram

um manifesto que desaprova a classificação das instituições de ensino superior,

pedindo meios alternativos não hierárquicos de informar os estudantes sobre a

qualidade dessas instituições. A participação na pesquisa anual sobre a reputação das

melhores faculdades publicada pelo U.S. News & World Report caiu de 67%, em

2002, para 46% em 2008. Nesse sentido, um consórcio de educadores de elite

(incluindo docentes da Escola de Pós-Graduação em Educação de Harvard) também

lançou recentemente um manifesto sobre a admissão a faculdades — Turning the

Tide — que pretende reduzir a pressão sobre os candidatos. Motivado por aquilo que

um observador chamou de “frenesi competitivo” em torno das admissões e pela

ameaça que a competição representa para a “saúde mental” dos candidatos, o

documento recomenda drásticas mudanças. Como diz um dos autores,

a admissão

meritocrática à universidade atingiu um “ponto fulcral” e por isso “chegou a hora de

dar um ‘basta’, de parar de se desesperar e empreender uma ação coletiva”. Mais

concretamente, Turning the Tide propõe que as comissões encarregadas das

admissões reduzam a quantidade de exigências impostas aos candidatos — provas,

atividades extracurriculares — em favor da qualidade. Pretende também afastar a

pontuação no SAT e outros resultados competitivos em favor de práticas éticas e

colaborativas, como a solidariedade e o compromisso comunitário. Projeto Making

Caring Common, Turning the Tide: Inspiring Concern for Others and the Common

Good Through College Admissions, Escola de Pós-Graduação em Educação de

Harvard (2016). Ver a carta do reitor, The Education Conservancy, 10 mai. 2007.

Disponível em: <www.educationconservancy.org/presidents_letter.html>. Ver Frank Bruni, “Rethinking College Admissions”, The New York Times, 19 jan. 2016.

Disponível

em:

<[www.nytimes.com/2016/01/20/opinion/rethinking-college-](http://www.nytimes.com/2016/01/20/opinion/rethinking-college-admissions.html?mcubz=0)

[admissions.html?mcubz=0](http://www.nytimes.com/2016/01/20/opinion/rethinking-college-admissions.html?mcubz=0)>. Acesso em: 28 set. 2018. Palavras de Richard

Weissbourd, o diretor da Escola de Pós-Graduação em Educação de Harvard que

mais contribuiu para Turning the Tide.

5 Sobre viver no presente, ver Eckhart Tolle, The Power of Now (Vancouver, Colúmbia

Britânica: Namaste Publishing, 2004). Sobre as resoluções de Ano-Novo no sentido

de trabalhar menos, ver, por exemplo, Lucy Kellaway, “January Is for Cutting Down

on Long Hours, Not Alcohol”, Financial Times, 24 jan. 2016, disponível em:

< www.ft.com/content/916fa2b0-c059-11e5-846f-79b0e3d20eaf >; John Gapper,

“Resolve to Kick the Addiction to Work Email”, Financial Times, 4 jan. 2017,

disponível em: < www.ft.com/content/6a4ec5c2-d1d7-11e6-b06b-680c49b4b4c0 > .

Acessos em: 28 set. 2018.

6 Morador anônimo em conversa com o autor em St. Clair Shores, Michigan, em 2 mai.

2018.

7 Ver “Nearly One in Five Female Clinton Voters Say Husband or Partner Didn’t Vote”,

PRRI/The Atlantic Post-election Survey, 1o dez. 2016. Disponível em:

< www.prri.org/research/prri-atlantic-poll-post-election-white-working-class > .

Acesso em: 28 set. 2018.

8 Ver Julie Coffman e Bill Neuenfeldt, “Everyday Moments of Truth: Frontline

Managers Are Key to Women’s Career Aspirations”, Bain & Company Insights, 17

jun. 2014. Disponível em: < www.bain.com/publications/articles/

everyday-

[moments-of-truth.aspx](#) > . Acesso em: 28 set. 2018.

9 Ver Arthur Okun, *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff* (Washington, D.C.:

Brookings Institution, 1975), p. 91. Doravante citado como Okun, *Equality and*

Efficiency.

10 Ver Okun, *Equality and Efficiency*.

11 Robert M. Solow, “Stray Thoughts on How It Might Go”, in *100 Years: Leading*

Economists Predict the Future, Ignacio Palacios-Huerta (org.) (Cambridge,

Massachusetts: MIT Press, 2013), p. 142.

12 Angus Deaton, “Through the Darkness to a Brighter Future”, in *100 Years: Leading*

Economists Predict the Future, Ignacio Palacios-Huerta (org.) (Cambridge,

Massachusetts: MIT Press, 2013), p. 38.

13 A conclusão vem de Winters, *Oligarchy*. O próprio Winters é um acadêmico

circunspecto demais para externar abertamente essa conclusão, ainda que seu livro

como um todo indique que ele reconhece o que sua obra revela.

14 Ver Walter Scheidel, *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from*

the Stone Age to the Twenty-First Century (Princeton, Nova Jersey: Princeton

University Press, 2017), p. 438. A citação aparece in Eduardo Porter, “A Dilemma

for Humanity: Stark Inequality or Total War”, The New York Times, 6 dez. 2016.

Disponível em: < www.nytimes.com/2016/12/06/business/economy/a-dilemma-

[for-humanity-stark-inequality-or-total-war.html](http://www.nytimes.com/2016/12/06/business/economy/a-dilemma-for-humanity-stark-inequality-or-total-war.html) > . Acesso em: 28 set. 2018.

Scheidel não está sozinho nessa opinião. Pelo menos duas outras pesquisas

abrangentes concluem que uma intervenção ordeira na renda e na riqueza

concentradas é raríssima e que o principal recurso histórico de distribuição da

extrema riqueza tem sido a violência em grande escala. Ver Kenneth Scheve e David

Stasavage, *Taxing the Rich: A History of Fiscal Fairness in the United States and*

Europe (Princeton, Nova Jersey: Princeton University Press, 2016); Winters,

Oligarchy.

15 Ver Winters, *Oligarchy*, p. 232. A Grã-Bretanha do século XX deve apresentar uma

segunda instância, se for considerada vencedora de duas guerras mundiais e se a

descolonização for tratada como diferente de revolução. Mas essas duas

caracterizações abrangem apenas a verdade formal e não a verdade substancial das

questões. A Grã-Bretanha só ganhou a Primeira Guerra Mundial no sentido

estritamente legal proporcionado pela rendição da Alemanha: sua “vitória” não

atingiu nenhum objetivo importante, e o país sofreu perdas devastadoras em sangue e

em riquezas (com toda uma geração destruída pela guerra). E a descolonização

privou os britânicos de um império, transformando seu país de potência hegemônica

mundial em potência de menor importância. Assim, a redistribuição que remediou a

desigualdade na sociedade britânica foi acompanhada da redução geral das riquezas e

do poder que normalmente se associa a uma revolução interna ou a uma derrota

militar externa.

16 Ver William Shakespeare, *The Tempest* (Cambridge, Massachusetts: Harvard

University Press, 1958), ato II, cena i.

17 “Muitos de nossos irmãos brancos, como se evidencia por sua presença aqui hoje, já

compreenderam que seu destino está atado a nosso destino. E já compreenderam que

sua liberdade está inextricavelmente ligada à nossa liberdade.” Martin Luther King

Jr., “Eu tenho um sonho” (discurso), Marcha de Washington pelo Emprego e pela

Liberdade,

Washington,

D.C.,

ago.

1968.

Disponível

em:

<http://avalon.law.yale.edu/20th_century/mlk01.asp>. Acesso em: 19 out. 2018.

18 A frase vem de Michael Gerson, “Our Disconnected Working Class”, The

Washington

Post,

15

mai.

2014.

Disponível

em:

<[www.washingtonpost.com/opinions/michael-gerson-our-disconnected-working-](http://www.washingtonpost.com/opinions/michael-gerson-our-disconnected-working-class/2014/05/15/f02fdac8-dc52-11e3-8009-71de85b9c527_story.html?utm_term=.706543dfd8e6)

[class/2014/05/15/f02fdac8-dc52-11e3-8009-71de85b9c527_story.html?](http://www.washingtonpost.com/opinions/michael-gerson-our-disconnected-working-class/2014/05/15/f02fdac8-dc52-11e3-8009-71de85b9c527_story.html?utm_term=.706543dfd8e6)

[utm_term=.706543dfd8e6](http://www.washingtonpost.com/opinions/michael-gerson-our-disconnected-working-class/2014/05/15/f02fdac8-dc52-11e3-8009-71de85b9c527_story.html?utm_term=.706543dfd8e6)>. Acesso em: 28 set. 2018.

19 Esse plano representa uma revolução na educação. Reformistas da educação de todos

os estilos costumam dirigir suas iniciativas às escolas de desempenho mais baixo, cujos

alunos geralmente vêm das famílias mais pobres. As escolas charter giram em torno

de distritos residenciais de baixa renda, e o processo de equiparação financeira

procura acabar com a carência de verbas para os distritos escolares mais pobres.

Legisladores generalistas dedicados à educação geralmente seguem esse exemplo,

como aconteceu quando Janet Yellen, presidente do Federal Reserve, num discurso

recente, “Perspectivas sobre desigualdade e oportunidade”, dedicou a parte referente à

educação à defesa da educação infantil para os pobres e aumento nos gastos com

escolas de baixa renda. Ver Janet Yellen, “Perspectives on Inequality and

Opportunity from the Survey of Consumer Finances”, Conference on Opportunity and

Equality, Federal Reserve Bank of Boston, 17 out. 2014. Disponível em:

<www.federalreserve.gov/newsevents/speech/yellen20141017a.htm> . Acesso em: 28 set. 2018.

Embora os pobres sem instrução representem a face mais dolorosa da desigualdade econômica, os ricos superinstruídos mostram sua face mais relevante.

Estritamente quanto à educação, a diferença entre os investimentos em alunos pobres

e de classe média é provavelmente 20% maior que a diferença entre os investimentos

em alunos de classe média e os ricos. Além disso, são os ricos superinstruídos, mais

que os pobres sem instrução, os responsáveis pelas maiores falhas sistêmicas da

desigualdade meritocrática. Neles se concentram o trabalho, a renda e o status. Eles

[condenam os trabalhadores de classe média à desocupação irremediável e os](#)

trabalhadores supraordenados à sobrecarga de trabalho alienado. Eles se isolam, em

conjunto, do restante da sociedade. E corrompem a política democrática.

Para chegar à igualdade, seria preciso acabar com a distância educacional entre a

classe média e os ricos. E seria preciso ampliar em massa o acesso à educação não na

base, mas no topo. A abordagem convencional da reforma da educação simplesmente

não é adequada ao perfil específico da desigualdade meritocrática.

20 O imposto sobre o patrimônio e o imposto sobre doações se aplicam a propriedades

de valor maior que 11,2 milhões de dólares para uma só pessoa e maior que 22,4

milhões para um casal, e sua alíquota máxima é de 40%. Brian J. O'Connor, “Heirs

Inherit Uncertainty with New Estate Tax”, The New York Times, 23 fev. 2018.

Disponível

em:

<[www.nytimes.com/2018/02/23/business/estate-tax-](http://www.nytimes.com/2018/02/23/business/estate-tax-uncertainty.html)

[uncertainty.html](http://www.nytimes.com/2018/02/23/business/estate-tax-uncertainty.html)> . Acesso em: 28 set. 2018. Atualmente, o dinheiro que pais ricos

gastam com a educação dos filhos não é incluído em seu patrimônio para efeitos de

cálculo da alíquota. Mas essa herança meritocrática tornou-se essencial para a

transmissão dinástica do privilégio, e as somas envolvidas são astronômicas. O sistema

tributário vigente equivale de fato a um abrigo fiscal para as famílias ricas que

preferem mecanismos meritocráticos e não aristocráticos para garantir suas dinastias.

Os impostos sobre herança desempenharam papel fundamental nas reformas que

coibiram a aristocracia. A inclusão da herança meritocrática de um filho rico no

patrimônio dos pais desempenharia papel análogo para coibir a meritocracia de hoje.

21 Uma instituição de caridade é, na verdade, uma organização isenta de impostos sem

ser uma fundação privada. IRC [26 U.S.C.], §§ 501(c)(3), 509(a)(1)–(a)(4).

22 Esses números referem-se a orçamentos de 2013. Em média, o subsídio público

implícito para as dez faculdades que receberam as maiores dotações naquele ano foi

de 41 mil dólares. Ver Kellie Woodhouse, “The Widening Wealth Gap”, Inside

Higher

Ed,

21

mai.

2015.

Disponível

em:

<www.insidehighered.com/news/2015/05/21/rich-universities-get-richer-are-poor-

students-being-left-behind > . Acesso em: 28 set. 2018. Rich Schools, Poor Students:

Tapping Large University Endowments to Improve Student Outcomes, p. 7, Quadro 1,

Centro de Pesquisa e Políticas Nexus.

23 Ver, por exemplo, Astra Taylor, “Universities Are Becoming Billion-Dollar Hedge

Funds with Schools Attached”, The Nation, 8 mar. 2016. Disponível em:

< [www.thenation.com/article/universities-are-becoming-billion-dollar-hedge-funds-](http://www.thenation.com/article/universities-are-becoming-billion-dollar-hedge-funds-with-schools-attached)

with-schools-attached > . Acesso em: 28 set. 2018.

24 Os 7% referem-se aos últimos vinte anos. Ver NACUBO-Commonfund, “U.S. and

Canadian Institutions Listed by Fiscal Year (FY) 2017 Endowment Market Value

and Change in Endowment Market Value from FY2016 to FY2017” disponível em:

< [www.nacubo.org/-/media/Nacubo/Documents/EndowmentFiles/2017-](http://www.nacubo.org/-/media/Nacubo/Documents/EndowmentFiles/2017-Endowment-Market-Values.ashx?la=en&hash=E71088CDC05C76FCA30072DA109F91BBC10B0290)

Endowment-Market-Values.ashx?

la=en&hash=E71088CDC05C76FCA30072DA109F91BBC10B0290 > ,

acesso

em: 29 set. 2018; Ipeds, Departamento da Educação dos Estados Unidos, Centro

Nacional de Estatísticas a Educação, Sistema Integrado de Dados sobre a Educação

Pós-Secundária (Ipeds, na sigla em inglês), Quadro 333.90, “Endowment funds of the

120 degree-granting postsecondary institutions with the largest

endowments, by rank

order:

Fiscal

year

2015”,

disponível

em:

< https://nces.ed.gov/programs/digest/d16/tables/dt16_333.90.asp >, acesso em: 29

set. 2018. Note-se que todas as dotações das universidades privadas somam 550

bilhões de dólares, mas também que as dotações menores aumentam em ritmo mais

lento que as maiores. Rick Seltzer, “Endowments Rebound, but Is It Enough?”, Inside

Higher

Ed,

25

jan.

2018.

Disponível

em:

< [www.insidehighered.com/news/2018/01/25/college-endowments-rise-122-](http://www.insidehighered.com/news/2018/01/25/college-endowments-rise-122-percent-2017-experts-worry-about-long-term-trends)

[percent-2017-experts-worry-about-long-term-trends](http://www.insidehighered.com/news/2018/01/25/college-endowments-rise-122-percent-2017-experts-worry-about-long-term-trends) > . Acesso em: 11 out. 2018.

Robert Reich, “Why the Government Spends More Per Pupil at Elite Private

Universities Than at Public Universities”, Business Insider, 14 out. 2014. Disponível

em:

<[www.businessinsider.com/government-spends-more-per-pupil-at-private-](http://www.businessinsider.com/government-spends-more-per-pupil-at-private-universities-than-at-public-universities-2014-10)

[universities-than-at-public-universities-2014-10](http://www.businessinsider.com/government-spends-more-per-pupil-at-private-universities-than-at-public-universities-2014-10)> . Acesso em: 28 set. 2018.

25 Conversa por telefone entre Eric Veenstra, do Escritório do Conselho Geral de Yale,

e Yicong (George) Shen, relatada num e-mail de Shen em 14 set. 2017.

26 Ver Report of the Treasurer 2015-2016, Universidade Princeton, Princeton

University Highlights (2015); U.S. News & World Report, “National University

Rankings” (seleção das vinte melhores universidades privadas), disponível em:

<www.usnews.com/best-colleges/rankings/national-universities> , acesso em: 29 set.

2018.

27 Essa regra deveria aplicar-se também às dotações privadas das escolas, incluídas as que

favorecem escolas ricas, mas formalmente públicas. Além disso, distritos escolares de

elite, mas formalmente públicos — como o de Scarsdale — deveriam ser tributados

como suntuários até mesmo em sua verba pública, com base nas diferenças entre seus

gastos por aluno e as médias do estado, a menos que admitissem mais alunos

provenientes da classe média e da classe trabalhadora.

28 As faculdades deveriam compor corpos discentes novos e diversificados do ponto de

vista econômico, dando preferência a egressos de escolas secundárias frequentadas

por alunos não ricos. Isso ligaria entre si as escolas secundárias e as faculdades, de

modo que as mudanças em cada nível embasariam mudanças no outro.

Já existe uma versão rudimentar dessa opção, ainda que num contexto reduzido,

no compromisso assumido pela Universidade do Texas de admitir todos os

candidatos que se formem entre os 10% melhores de suas turmas de secundaristas.

Uma versão mais sofisticada, que considera os incentivos que a preferência na

admissão daria à integração econômica no ensino médio, é defendida por Thomas

Scott-Railton em “Shifting the Scope: How Taking School Demographics into

Account in University Admissions Could Improve Education and Reduce Inequality

Nationwide”, Yale Law and Policy Review (2017). Scott-Railton aborda também,

convenientemente, a questão da legalidade da preferência que propõe.

Seria útil que as publicações dedicadas a classificar instituições de ensino superior,

que atualmente premiam a seletividade extrema com os postos mais elevados,

recalibrassem seus métodos de modo a considerar também as práticas de admissão.

Para um relato sobre a tensão entre a admissão aberta e a competição pelos primeiros

lugares na classificação que os reitores atualmente experimentam, ver The Education

Conservancy, Financial Aid: Examining the Thinking Behind the Policy (2015).

Disponível em: < <http://educationconservancy.org/PresidentialThinking.pdf> >. Ver também Wendy Espeland e Michael Sauder, Engines of Anxiety: Academic Rankings,

Reputation, and Accountability (Nova York: Russell Sage Foundation, 2016).

29 Algumas universidades estão provando que a educação de alta qualidade pode ser

ministrada a um grande número de alunos a custos muito menores. O estado do

Arizona, por exemplo, abriu radicalmente o corpo discente de sua universidade

estadual durante a última década. O reitor Michael Crow chegou a ponto de firmar

uma parceria com o CEO do Starbucks, Howard Schultz, em que a rede de cafeterias

financia parte da anuidade dos alunos. Joe Nocera, “A New College Model: Arizona

State Matches Starbucks in Its Trailblazing Ways”, The New York Times, 16 jun.

2014.

Disponível

em:

< www.nytimes.com/2014/06/17/opinion/joe-nocera-starbucks-and-arizona-state-add-an-education-to-benefit-package.html?mcubz=3 >.

Acesso em: 28 set. 2018. Ver também Starbucks, “Starbucks College Achievement

Plan”. Disponível em: <www.starbucks.com/careers/college-plan> .
Acesso em: 29

set. 2018.

30 Ver Capítulo 5.

Os novos alunos teriam de estar menos voltados para a riqueza do que os mais

antigos. Em Princeton, por exemplo, pouco mais de 15% da turma atual provêm dos

dois terços inferiores da distribuição de renda. Ver Benjamin Wermund, “How U.S.

News College Rankings Promote Economic Inequality on Campus”, Politico. Se

Princeton organizasse uma turma dupla com todos os alunos que admite atualmente,

mais alunos vindos de lares de todo o espectro da distribuição de renda, quase metade

da turma viria dos dois terços inferiores da distribuição de renda.

31 Ver Capítulo 5.

32 Idem.

33 Se as universidades de elite se expandirem e se abrirem ao mesmo tempo que as

escolas de elite, ainda assim não teriam um quadro de reserva maior e mais inclusivo

de onde admitir suas turmas, e poderiam faltar candidatos qualificados. Por esse

motivo, talvez seja melhor tornar a educação mais inclusiva de baixo para cima, a

começar da educação infantil, e subir depois aos graus superiores.

34 A Lei de Corte de Impostos e Empregos de 2017 institui um imposto especial de

consumo de 1,4% à verba das universidades proveniente de dotações superiores a 500

mil dólares, por alunos em tempo integral e matrículas que ultrapassem quinhentos

alunos. Richard Rubin e Andrea Fuller, “Which Colleges Will Have to Pay Taxes on

Their Endowment? Your Guess Might Not Be Right”, The Wall Street Journal.

Disponível em: <[www.wsj.com/articles/which-colleges-will-have-to-pay-taxes-on-](http://www.wsj.com/articles/which-colleges-will-have-to-pay-taxes-on-their-endowment-your-guess-might-not-be-right-1516271400)

[their-endowment-your-guess-might-not-be-right-1516271400](http://www.wsj.com/articles/which-colleges-will-have-to-pay-taxes-on-their-endowment-your-guess-might-not-be-right-1516271400)> .

Acesso em: 28 set.

2018. Vinte e sete universidades serão afetadas. Ben Myers e Brock Read, “If

Republicans Get Their Way, These Colleges Would See Their Endowments Taxed”,

Chronicle of Higher Education, disponível em: <[www.chronicle.com/article/If-](http://www.chronicle.com/article/If-Republicans-Get-Their-Way/241659)

[Republicans-Get-Their-Way/241659](http://www.chronicle.com/article/If-Republicans-Get-Their-Way/241659)> , acesso em: 28 set. 2018; “Tax Reform”,

National Association of Independent Colleges and Universities, disponível em:

<www.naicu.edu/policy-advocacy/issue-brief-index/tax-policy/tax-reform> . Acesso em: 28 set. 2018.

O novo imposto deriva de uma longa fila de iniciativas anteriores sem resultado.

Em 2007, um membro republicano da Comissão de Finanças do Senado propôs que

as dotações das universidades fossem obrigadas a desembolsar 5% de seu valor a cada

ano, da mesma forma que as fundações isentas de impostos. Ver, por exemplo, Janet

Lorin, “Universities Vow to Defend Endowments from Republican Tax Plan”,

Bloomberg, 18 abr. 2017. Mais recentemente, um parlamentar republicano propôs

que as faculdades com dotações superiores a 1 bilhão de dólares dedicassem pelo

menos um quarto de suas receitas ao reembolso de anuidades. Ver Stephanie Saul,

“How Some Would Level the Playing Field: Free Harvard Degrees”, The New York

Times, 14 jan. 2016. Disponível em:

www.nytimes.com/2016/01/15/us/a-push-to-

[make-harvard-free-also-questions-the-role-of-race-in-admissions.html?](http://www.nytimes.com/2016/01/15/us/a-push-to-make-harvard-free-also-questions-the-role-of-race-in-admissions.html?mcubz=3&_r=0)

[mcubz=3&_r=0](http://www.nytimes.com/2016/01/15/us/a-push-to-make-harvard-free-also-questions-the-role-of-race-in-admissions.html?mcubz=3&_r=0) >. Acesso em: 28 set. 2018. Alguns parlamentares estaduais estão

aderindo a propostas parecidas. Uma proposta recente no estado de Connecticut, por

exemplo, pretendia tributar lucros das dotações de universidades superiores a 10

bilhões de dólares (ou seja, Universidade de Yale), a menos que a universidade

reinvestisse seus lucros em sua missão educativa ou na economia local. Ver Projeto de

Lei n. 413 da Assembleia Geral de Connecticut, sessão de fev. 2016. Ver também

Timothy W. Martin, “One New Fix for Connecticut’s Budget Crunch: Yale

University”, The Wall Street Journal, 24 mar. 2016. Disponível em:

www.wsj.com/articles/one-new-fix-for-connecticuts-budget-crunch-

yale-

[university-1458853613>](#) . Acesso em: 28 set. 2018.

35 Ver “Sharp Partisan Divisions in Views of National Institutions”, Pew Research

Center, 10 jul. 2017. Disponível em: <[www.people-press.org/2017/07/10/sharp-](http://www.people-press.org/2017/07/10/sharp-partisan-divisions-in-views-of-national-institutions)

[partisan-divisions-in-views-of-national-institutions](#)> . Acesso em: 28 set. 2018. Ver

também Sofia Tesfaye, “America Hits Peak Anti-intellectualism: Majority of

Republicans Now Think College Is Bad”, Salon, 11 jul. 2017. Disponível em:

<[www.salon.com/2017/07/11/america-hits-peak-anti-intellectualism-majority-of-](http://www.salon.com/2017/07/11/america-hits-peak-anti-intellectualism-majority-of-republicans-now-think-college-is-bad)

[republicans-now-think-college-is-bad](#)> . Acesso em: 28 set. 2018.

36 Quando Yale admitiu mulheres pela primeira vez, em 1969, essa lógica ficou

desconfortavelmente explícita. Yale vinha anunciando havia muito tempo o

compromisso de qualificar mil líderes norte-americanos por ano. A faculdade

continuou chegando a esse objetivo aumentando suas turmas, sem substituir homens

por mulheres, e assim honrou seu compromisso. Linda Greenhouse, “How Smart

Women Got the Chance”, New York Review of Books, 6 abr. 2017. Disponível em:

<[www.nybooks.com/articles/2017/04/06/coeducation-how-smart-women-got-](http://www.nybooks.com/articles/2017/04/06/coeducation-how-smart-women-got-chance/)

[chance/](#)> . Acesso em: 10 out. 2018. Ver também Nancy Weiss Malkiel, [Keep the Damned Women Out: The Struggle for Coeducation](#)

(Princeton, Nova Jersey:

Princeton University Press, 2016).

37 A análise combinatória aplicada à estratificação garante isso. Como em princípio só

uma pequena porção de candidatos é competitiva, um pequeno aumento no número

de vagas aumenta radicalmente as chances de admissão dentro dessa porção

competitiva. Além disso, uma mesma mudança em termos absolutos da taxa de

aceitação tem mais influência sobre a intensidade da concorrência quando ocorre em

porcentagens mais baixas: elevar a taxa de admissão de 10% para 20% transforma a

concorrência pelo ingresso de uma forma que nem a elevação de 60% para 70% faria.

38 A Universidade de Yale, por exemplo, resistiu ativamente à implantação do imposto

sobre a dotação implantado pelo estado de Connecticut e também a um projeto

recente de aplicar o imposto predial municipal a alguns de seus edifícios, embora o

montante incluído no projeto tivesse apenas um significado simbólico. Ver Lei

Senatorial SB 414 da Assembleia Geral de Connecticut (2016). Ver também

Christine Stuart, “Bill Allowing New Haven to Tax Yale Moves Forward”, New

Haven

Register,

abr.

2016,

disponível

em:

< [www.nhregister.com/colleges/article/Bill-allowing-New-Haven-to-tax-Yale-](http://www.nhregister.com/colleges/article/Bill-allowing-New-Haven-to-tax-Yale-moves-forward-11336701.php)

[moves-forward-11336701.php](http://www.nhregister.com/colleges/article/Bill-allowing-New-Haven-to-tax-Yale-moves-forward-11336701.php) >, acesso em: 28 set. 2018; “Yale Decries Tax Bill as Unconstitutional”,

YaleNews,

11

abr.

2016,

disponível

em:

< <https://news.yale.edu/2016/04/11/yale-decries-tax-bill-unconstitutional> >, acesso em: 28 set. 2018.

39 Ver “Historical”, Centers for Medicare & Medicaid Services.

40 Ver Capítulo 4.

41

Lei

Estadual

n.

1810

(Califórnia

2017-2018).

Disponível

em:

<http://leginfo.legislature.ca.gov/faces/billTextClient.xhtml?bill_id=201720180AB1810>.

42 Ver, por exemplo, Nisarg A. Patel, “Could Your Next Doctor Be Your Dentist?”,

Slate,

28

ago.

2017.

Disponível

em:

<www.slate.com/articles/health_and_science/medical_examiner/2017/08/why_your_next_doctor_could_be_your_dentist.html

Acesso em: 28 set. 2018.

43 Ver Washington State Bar Association, Legal Technician Program, “Become a Legal

Technician”. O direito substantivo também poderia ser mudado para incentivar o

trabalho jurídico semiqualeficado. Larry Lessig, por exemplo, propõe um sistema de

registro de copyright que simplificaria o entendimento e o registro dos direitos sobre

a propriedade intelectual, reduzindo substancialmente o fetiche em torno da lei de

propriedade intelectual. Ver Lawrence Lessig, Free Culture: How Big Media Uses

Technology and the Law to Lock Down Culture and Control Creativity (Nova York:

Penguin Press, 2004), pp. 287-93.

44 Essa necessidade remete ao governo Reagan. Ver ordem executiva 12291, 46 Federal

Register 13193 (1981).

45 Ver Kevin M. Stack, “The Paradox of Process in Administrative Rulemaking”,

Universidade de Cambridge, Conference Panel, Faculty of Law, Public Law

Conference Presentation, Cambridge, Inglaterra, 17 set. 2014.

46 “Policy Basics: Federal Payroll Taxes”, Centro de Prioridades Orçamentárias e

Políticas, 23 mar. 2016. Disponível em: < www.cbpp.org/research/federal-

[tax/policy-basics-federal-payroll-taxes](http://www.cbpp.org/research/federal-tax/policy-basics-federal-payroll-taxes)>. Acesso em: 11 out. 2018. Em 2018, o

desconto previdenciário incidiu apenas sobre os primeiros 128,4 mil dólares de

renda, sendo aplicado apenas o desconto para o Medicare acima desse teto. Em 2019,

o teto foi de 132,9 mil dólares. Isso significa que o imposto é de 15,3% sobre os

primeiros 132,9 mil dólares de renda individual, mas de apenas 2,9% sobre o que

excede 132,9 mil dólares até 200 mil dólares e 3,8% da renda que excede 200 mil

dólares. Ver IRS, Tax Topics, “Topic Number: 751 — Social Security and Medicare

Withholding Rates”. Disponível em: < www.irs.gov/taxtopics/tc751>. Para

trabalhadores formais, os dois impostos são divididos meio a meio entre empregador e

empregado. Mas independentemente de quem deva pagar esses impostos, eles

representam um ônus econômico sobre o trabalho entendido como fator de

produção.

Esses tetos refletem mais contingências históricas do que qualquer lógica. A

Comissão sobre Segurança Econômica organizada por Franklin Roosevelt instituiu a

previdência social como medida de combate à pobreza, e por isso isentava

trabalhadores de alta renda do programa, mas o Congresso incluiu todos os

trabalhadores e fixou tetos da renda sujeita a tributação. Ver Serviço de Pesquisa do

Congresso, Social Security: Raising or Eliminating the Taxable Earnings Base, CRS

Report

n.

RL32896

(2017),

pp.

3,

4.

Disponível

em:

< <https://fas.org/sgp/crs/misc/RL32896.pdf> > . Bem provavelmente, o Congresso escolheu esse caminho para caracterizar a previdência social como um programa de

aposentadoria mais do que como de redução da pobreza: como destacou a Comissão

de Formas e Meios da Câmara ao recomendar a Lei da Previdência Social, o

programa “não é lei para uma classe, mas uma medida que beneficiará todo o

público”. H. R. Rep. N. 74615 (1935), p. 16.

De qualquer forma, o argumento inicial para a determinação do teto do desconto

não justifica o teto de hoje. Se não por outro motivo, porque o teto desceu na escala

de renda, e hoje em dia a renda salarial total tributável é bem menor do que na época

da formulação do programa. Em 1937, 92% dos salários estavam sujeitos a taxação;

hoje, apenas 83% estão. Administração da Previdência Social, Fast Facts and Figures

About Social Security, 2017, SSA Publication n. 1311785 (set. 2017). Disponível em:

< www.ssa.gov/policy/docs/chartbooks/fast_facts/2017/fast_facts17.pdf > . Acesso em: 11 out. 2018.

Além disso, ao suprimir o trabalho semiqualeificado e estimular o trabalho

supraordenado, o teto confere um perfil classista à previdência. A seguridade social

pura é um mito, e os impostos sobre salários inevitavelmente conferem ao mercado de

trabalho uma tendência a favor dos modelos democráticos de trabalho ou contra eles.

O status quo não é neutro: ele se alinha com a desigualdade meritocrática. Além

disso, a previdência já não precisa do teto no imposto para sobreviver politicamente.

O desconto sobre salários que financia o Medicare estava de início sujeito ao mesmo

teto que o desconto para a previdência, mas em 1990 o teto para o Medicare foi

elevado, e, em 1993, totalmente revogado. Ver Lei de Reconciliação Orçamentária

Omnibus de 1990, pub. L. 101-508, 104, estatuto 1388, e Lei de Reconciliação

Orçamentária Omnibus de 1993, pub. L. 10366, 107, estatuto 312. Alguns

parlamentares objetaram a supressão do teto dizendo que a tradição de um seguro

social puro seria alterada, mas o Medicare sobreviveu e está em expansão. Ver, por

exemplo, Congresso dos Estados Unidos, Comitê de Finanças do Senado,

Administration's Tax Proposals: Hearings Before the S. Comm. on Finance, 103o

Congresso, 1a sessão, 1993, p. 169 (declaração do senador Harvey Coustan).

47 Hoje, por exemplo, um casal que declara em conjunto o imposto de renda paga 15%

sobre os primeiros 36,9 mil dólares da renda tributável; 28% sobre o excedente de

36,9 até 89,15 mil dólares; 31% sobre o excedente de 89,15 mil dólares até 140 mil

dólares; 36% entre 140 mil e 250 mil dólares; e 39,6% sobre a renda tributável

superior a 250 mil dólares (2018).

As pessoas cuja renda ultrapasse o teto de contribuição para a previdência devem

pagar, sobre a margem, apenas imposto de renda. Os demais pagam imposto sobre a

renda e desconto sobre salário.

Juntas, essas estruturas tributárias implicam que uma pessoa de renda anual de 1

milhão de dólares pague uma alíquota marginal de imposto sobre a renda apenas

8,6% maior que a pessoa de renda anual equivalente a 90 mil dólares, mas tenha um

desconto sobre salário 12,4% menor.

48 Desde 1982, a alíquota máxima do imposto de renda federal nunca passou de 50%.

“U.S. Federal Individual Income Tax Rates History, 1862-2013 (faixas nominais e

corrigidas pela inflação)”, Tax Foundation, 17 out. 2013. Disponível em:

< https://files.taxfoundation.org/legacy/docs/fed_individual_rate_history_nominal.pdf

Acesso em: 19 out. 2018. O desconto sobre salário para a previdência social nesse

período passou de 10,8%, em 1982, para 12,4% a partir de 1990, e permaneceu

estável desde então. Ver < www.ssa.gov/oact/progdata/taxRates.html > .

Combinando as duas alíquotas, percebe-se o ônus diferente que pesa sobre a classe

média e a classe média alta. Em 1990, por exemplo, um casal que fazia a declaração

conjunta, com cada membro ganhando o equivalente a 100 mil dólares de hoje,

pagava uma alíquota de 45,4%, enquanto uma pessoa com renda de 1 milhão de

dólares pagava apenas 28%. Em 2000, o casal de classe média alta pagaria uma

alíquota de 42,9%, enquanto o milionário pagaria 39,1%. E em 2010, o casal de classe

média alta pagaria uma alíquota de 40,4%, enquanto o milionário pagaria 35%. Essa

tendência é ainda mais acentuada no caso de domicílios com um único provedor, já

que o imposto sobre salário, sendo calculado sobre salários individuais e não sobre a

renda domiciliar, não diminui para compensar a falta de renda do outro cônjuge.

Além disso, muitos trabalhadores supraordenados (gestores de fundos de hedge

pagos em “juros incorridos”, empreendedores pagos em “ações de fundadores” e

executivos de elite pagos em ações superapreciadas) podem evitar a taxaço

progressiva recebendo renda de modo a enquadrá-la nas alíquotas referentes a

“ganhos de capital”. Esses ganhos estão submetidos a alíquotas muitíssimo mais baixas.

O imposto sobre ganho de capital pode ser postergado (o que equivale, do ponto de

vista econômico, a uma redução das alíquotas) e quase sempre se enquadra nas

alíquotas mais baixas.

A reforma tributária de Trump, embora amplamente regressiva no geral, na

verdade ajudou a aliviar a relativa sobretaxação da renda do trabalho para a classe

média, como qualquer redução de impostos salariais que eles fornecem está de fato

concentrada no trabalho da classe média. Ver Rob Berger, “The New 2018 Federal

Income Tax Brackets Rates”, Forbes, 17 dez. 2017. Disponível em:

[www.forbes.com/sites/robertberger/2017/12/17/the-new-2018-federal-income-](http://www.forbes.com/sites/robertberger/2017/12/17/the-new-2018-federal-income-tax-brackets-rates/#15ef3d52292a)

[tax-brackets-rates/#15ef3d52292a](http://www.forbes.com/sites/robertberger/2017/12/17/the-new-2018-federal-income-tax-brackets-rates/#15ef3d52292a) > . Acesso em: 11 out. 2018.

49 Ver Centro de Política Tributária, Historical Capital Gains and Taxes, 1954-2014, 4

mai. 2017. Disponível em: [https://www.taxpolicycenter.org/statistics/historical-](https://www.taxpolicycenter.org/statistics/historical-capital-gains-and-taxes)

[capital-gains-and-taxes](https://www.taxpolicycenter.org/statistics/historical-capital-gains-and-taxes) > .

$50 \ 100.000 \times 15,3/100 \times 20 = 306.000; (132.900 \times 15,3/100) + (67.100 \times 2,9/100) +$

$(1.800.000 \times 3,8/100) = 90.679,6.$

51 Ver “Social Security Policy Options, 2015”, Escritório do Orçamento do Congresso,

dez. 2015; “Single-Year Tables Consistent with 2016 OASDI Trustees Report”,

Administração

de

Seguridade

Social,

disponível

em:

< www.ssa.gov/oact/tr/2016/lrIndex.html >, acesso em: 29 set. 2018; “Increase the Maximum Taxable Earnings for the Social Security Payroll Tax”, Escritório do

Orçamento do Congresso, 8 dez. 2016, disponível em:
< www.cbo.gov/budget-

[options/2016/52266](http://www.cbo.gov/budget-options/2016/52266) >, acesso em: 29 set. 2018; Jeffrey Liebman e Emmanuel Saez,

“Earnings Responses to Increases in Payroll Taxes”, set. 2006, disponível em:

< <https://eml.berkeley.edu/~saez/liebman-saezSSA06.pdf> >, acesso em: 29 set. 2018.

Ampliar a base tributária com a inclusão de trabalho informal e autônomo

provavelmente dobraria a arrecadação. Ver “Publication 15B (2017), Employer’s

Tax Guide to Fringe Benefits”, Serviço da Receita Interna, disponível em:

< www.irs.gov/publications/p15b/ar02.html >, acesso em: 29 set. 2018; “Relative Standard Errors for Estimates Published in Employer Costs for Employee

Compensation — News Release Tables”, Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, jun.

2018, Quadro 1, disponível em: < www.bls.gov/web/ecec/ececrse.pdf >, acesso em: 29 set. 2018; “Reduce Tax Preferences for Employment-Based Health Insurance”,

Escritório do Orçamento do Congresso, 8 dez. 2016, disponível em:

< www.cbo.gov/budget-options/2016/52246 >, acesso em: 29 set. 2018.

52 Ver “Fiscal Year 2018 Budget in Brief”, Departamento de Trabalho, p. 7.

53 Ver “Expenditures of Educational Institutions Related to the Gross

Domestic

Product, by Level of Institution: Selected Years, 1929-30 Through 2014-15”, Centro

Nacional

de

Estatísticas

da

Educação.

Disponível

em:

<[https://nces.ed.gov/programs/digest/d15/tables/dt15_106.10.asp?](https://nces.ed.gov/programs/digest/d15/tables/dt15_106.10.asp?referrer=report)

[referrer=report](#)>. Acesso em: 29 set. 2018. O quadro cita as seguintes fontes: Departamento de Educação dos Estados Unidos, Centro Nacional de Estatísticas da

Educação; Biennial Survey of Education in United States, 1929-1930 Through 1949-

1950; Statistics of State School Systems, 1959-60 Through 1969-70; Revenues and

Expenditures for Public Elementary and Secondary Education, 1970-71 Through

1986-87; Common Core of Data (CCD), “National Public Education Financial

Survey,” 1987-88 Through 2012-13; Higher Education General Information Survey

(HEGIS), Financial Statistics of Institutions of Higher Education, 1965-66 Through

1985-86; Integrated Postsecondary Education Data System (Iped), “Finance Survey”

(IPEDSF:FY87-99); e Iped da primavera de 2001 à primavera de

2015, Finance

Component. “Selected National Income and Product Accounts Tables”,

Departamento de Comércio dos Estados Unidos, Secretaria de Análises Econômicas,

recuperado

em

29

jan.

2016.

Disponível

em:

[<https://apps.bea.gov/scb/pdf/2016/01%20January/0116_selected_nipa_tables.pdf](https://apps.bea.gov/scb/pdf/2016/01%20January/0116_selected_nipa_tables.pdf)

(quadro preparado em jan. 2016; todos os números em dólares corrigidos na atual

data de redação).

54 Pagar os subsídios aos empregadores elevaria o salário bruto, incentivaria o trabalho de

classe média e restauraria a dignidade do trabalho semiqualeficado (enquanto pagar

subsídios aos empregados reduziria o salário bruto e criaria um clima de

condescendência). Essa questão é tratada também por Zachary Liscow, “A Plan for

America’s Dispossessed” (manuscrito, nov. 2016).

55 Ver, por exemplo, Matthew Dimick, “Should the Law Do Anything About

Economic Inequality?”, Cornell Journal of Law and Public Policy 26,

n. 1 (2016);

Jesse Rothstein, “Is the EITC as Good as an NIT? Conditional Cash Transfers and

Incidence”, American Economic Journal: Economic Policy 2 (2010), pp. 177-79;

David Lee e Emmanuel Saez, “Optimal Minimum Wage Policy in Competitive

Labor Markets”, Journal of Public Economics 96 (2012), p. 739 (“Atrelada a um

salário mínimo [...] uma expansão do crédito do imposto sobre salários aumentaria a

renda líquida dos trabalhadores de baixa qualificação dólar a dólar”).

56 “Sens. Warner, Casey, and Stabenow Introduce Proposal to Encourage Employers to

Provide Job Training That Moves Workers up the Economic Ladder”, Mark R.

Warner, senador federal pela Comunidade da Virgínia, 31 out. 2017. Disponível em:

[www.warner.senate.gov/public/index.cfm/pressreleases?ID=F440D3FD-3C49-](http://www.warner.senate.gov/public/index.cfm/pressreleases?ID=F440D3FD-3C49-4111-8C7C-61CA0B0C3D05)

[4111-8C7C-61CA0B0C3D05](http://www.warner.senate.gov/public/index.cfm/pressreleases?ID=F440D3FD-3C49-4111-8C7C-61CA0B0C3D05) > .

57 Ver Neera Tanden et al., “Toward a Marshall Plan for America”, Centro para o

Progresso

Americano,

16

maio

2017.

Disponível

em:

www.americanprogress.org/issues/economy/reports/2017/05/16/432499/toward-marshall-plan-america > .

58 Ver Peter Georgescu, Capitalists Arise! End Economic Inequality, Grow the Middle

Class, Heal the Nation (Oakland, Califórnia: Berrett Koehler, 2017); Peter

Georgescu, “Capitalists, Arise: We Need to Deal with Income Inequality”, The New

York

Times,

7

ago.

2015.

Disponível

em:

[www.nytimes.com/2015/08/09/opinion/sunday/capitalists-arise-we-need-to-deal-](http://www.nytimes.com/2015/08/09/opinion/sunday/capitalists-arise-we-need-to-deal-with-income-inequality.html?mcubz=3)

[with-income-inequality.html?mcubz=3](http://www.nytimes.com/2015/08/09/opinion/sunday/capitalists-arise-we-need-to-deal-with-income-inequality.html?mcubz=3) > . Acesso em: 29 set. 2018. Na campanha de

2016, Langone contribuiu com 535,7 mil dólares para apoiar exclusivamente

candidatos republicanos. Ver “Kenneth Langone Political Campaign Contributions

—

2016

Election

Cycle”,

Campaignmoney.com.

Disponível

em:

[www.campaignmoney.com/political/contributions/kenneth-langone.asp?](http://www.campaignmoney.com/political/contributions/kenneth-langone.asp?cycle=16)

[cycle=16](http://www.campaignmoney.com/political/contributions/kenneth-langone.asp?cycle=16) > .

59 Ver Lawrence L. Katz, “Wage Subsidies for the Disadvantaged”, in *Generating Jobs*,

Richard B. Freeman e Peter Gottschalk (orgs.) (Nova York: Russell Sage Foundation,

1998), pp. 21-53; Timothy J. Bartik, *Jobs for the Poor: Can Labor Demand Policies*

Help? (Nova York: Russell Sage Foundation, 2001). Ver também Zachary Liscow, “A

Plan for America’s Dispossessed” (manuscrito, nov. 2016). Liscow concentraria o

subsídio salarial por área geográfica, em condados com baixos índices de emprego.

60 Ver “Same Bosses, Same Fight”, Poster Workshop. Disponível em:

www.posterworkshop.co.uk/students/page_14.html > .

61 O diagnóstico da desigualdade meritocrática enseja uma nova política de

redistribuição também em outro sentido. A questão da igualdade democrática é

importante para um amplo espectro de ideologias políticas vigentes. Os progressistas

defendem sem reservas a igualdade democrática porque ela neutralizaria a

estratificação em massa produzida pela meritocracia. Os conservadores também

podem defender a igualdade democrática, embora sua afinidade exija um pouco mais

de explicação. Na medida em que a desigualdade meritocrática deriva de distorções

na qualificação e nos mercados de trabalho, as reformas democráticas mais

aperfeiçoariam do que obstruiriam o livre mercado. A igualdade democrática deixa

de lado a redistribuição para priorizar uma distribuição de mercado mais igualitária;

não pretende limitar o mercado de trabalho, mas aperfeiçoá-lo (livrando-o das

distorções hipermeritocráticas). Unindo mercado e igualdade, o projeto democrático

reúne conservadores e progressistas.

62 Essa coalizão não seria mais fantasiosa que as coalizões criadas pelo ideal de

humanidade universal do Iluminismo, que substituiu os valores ligados a clã, religião

e raça pelos da cidadania livre e igualitária. Mais recentemente, esse ideal levou o

movimento pelos direitos civis, de meados do século XX até hoje, a considerar o

prejuízo que a discriminação racial impõe a todos os afetados por ela, de um lado e do

outro da divisão racial.

O diagnóstico da desigualdade meritocrática faz uma promessa semelhante à vida

econômica. Convida, pela primeira vez na história, a uma política de

redistribuição

econômica em colaboração. Substituiria a competição entre os ricos e o restante da

sociedade, e entre capital e trabalho — que domina a distribuição desde tempos

imemoriais e na qual um lado ganha e o outro perde — por uma colaboração em que

os dois lados ganham com o restabelecimento do trabalho, da renda e da dignidade

dos trabalhadores de classe média e da liberdade e autenticidade aos trabalhadores

supraordenados.

63 Essas formulações resgatam o antigo slogan fabiano — “Educar, Agitar, Organizar”.

“Our

History”,

Sociedade

Fabiana.

Disponível

em:

<<https://fabians.org.uk/aboutus/our-history>>. Acesso em: 29 set. 2018.

64 Ver Karl Marx e Friedrich Engels, *The Communist Manifesto* (Nova York: Simon &

Schuster, 1988) [O manifesto comunista, Rio de Janeiro: Paz & Terra, 2008].

Gráficos e quadros

1 Dados sistemáticos sobre o 1% superior são difíceis de obter. Muitos dos dados mais

conhecidos excluem jornadas de trabalho e salários extremos. Isso quer dizer que

renunciam a separar as porções superiores da elite do restante da população para

fundi-las (sem distinção) em grupos maiores e menos seletos. Além disso, a elite

(também pelo fato de trabalhar tanto) reluta em participar de pesquisas indiscretas e

que tomam seu tempo.

Os dados deste gráfico são das séries Integrated Public Use Microdata Series

(financiadas pelo National Institute of Child Health and Human Development), que

trazem informações sobre renda e horas habituais de trabalho do Censo Federal e da

Pesquisa Comunitária Americana. Os dados referentes a 1940, 1950, 1960, 1970,

1980, 1990 e 2000 vêm do censo. Os dados anuais de 2001 em diante vêm da Pesquisa

Comunitária Americana. Todas as observações contidas na amostra usada para

produzir o gráfico referem-se a (1) empregados em tempo integral, (2) não

autônomos, (3) pessoas do sexo masculino e (4) entre 25-64 anos.

O conjunto de dados, baseados em respostas a pesquisas, compreendia 340 mil

observações em 1950 e, a partir de 1970, expandiu-se até chegar a um número entre

2 milhões e 11 milhões de observações válidas por ano. Ver IPUMS-USA, Quadro 2,

“Valid Income Observations”. Para cada pessoa, o conjunto de dados

mostra a renda

e, para pessoas que estavam trabalhando no ano anterior, o número médio de horas

semanais normalmente trabalhadas. (Para 1940, 1950, 1980 e 1990, os dados

mostram “horas trabalhadas na última semana” — HRSWORK1 — e a partir de

1980 mostram “horas usualmente trabalhadas por semana” — UHRSWORK. Os

dados incluem uma variável referente a renda, INCWAGE, que compreende salários

por período ou por hora, comissões, bônus em dinheiro, gorjetas e qualquer outro

pagamento em dinheiro recebido de um empregador, sem contar pagamentos em

espécie ou reembolso de despesas. Ver IPUMS-USA, “INCWAGE: Wage and Salary

Income:

Description”.

Disponível

em:

< <https://usa.ipums.org/usa->

[action/variables/INCWAGE#description_section](https://usa.ipums.org/usa-action/variables/INCWAGE#description_section) >. A variável correspondente à

renda é descartada (top-coded), mas de um modo que permite identificar os mais bem

pagos, classificando as médias estaduais acima do patamar de descarte até 2002 no

99,5o percentil para cada estado a partir de 2003. Ver IPUMS-USA, “INCWAGE:

Wage and Salary Income: Codes”. Disponível em: <<https://usa.ipums.org/usa->

[action/variables/INCWAGE#codes_section](#)>. O 1% superior no gráfico, portanto,

pode começar no verdadeiro 1%, mas não varia muito em nenhum dos dois sentidos.

Com esses dados, pode-se definir a evolução da relação entre a renda e as horas

usuais de trabalho, como no gráfico. A miscelânea dos dados que estão por trás do

gráfico adverte contra uma falsa leitura quanto à precisão nos níveis que ela reporta.

Mas as tendências são robustas o bastante para permanecerem convincentes, ainda

que necessariamente imprecisas. Além disso, o ensinamento básico deste gráfico — a

diferença cada vez maior entre a jornada de trabalho da elite e a dos demais — se

confirma por outras numerosas pesquisas, que coletam dados sobre jornada de

trabalho empregando diversos métodos, que vão de pesquisas como as que embasam o

gráfico ao uso de ferramentas que ajudam a registrar o uso do tempo, até solicitar

respostas imediatas “sim” ou “não” sobre estar ou não trabalhando em momentos

aleatórios do dia.

2 Os dados que fundamentam este gráfico podem ser encontrados nas seguintes fontes:

The World Wealth and Income Database, Faixa de Renda do 1% Superior —

Inclusive Ganhos de Capital; U.S. Census Bruse, “Historical Poverty Tables: People

and Families — 1959 to 2017”, Current Population Survey, Quadro 2, atualizado em

28

ago.

2018,

disponível

em:

< [www.census.gov/data/tables/time-](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-people.html)

[series/demo/income-poverty/historical-poverty-people.html](http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-people.html) > ; Bruce Meyer e James

X. Sullivan, “Winning the War: Poverty from the Great Society to the Great

Recession”, Brookings Papers on Economic Activity (outono de 2012), pp. 133-200,

Quadro 1.

Seria útil produzir uma série para o consumo do 1% superior, mas os dados

disponíveis não permitem isso. A Pesquisa de Gastos do Consumidor rastreia as

despesas por quintis de renda pré-taxada e (mais recentemente) por decis de renda

pré-taxada. Ver, por exemplo, Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, Pesquisa de

Gastos do Consumidor (2015), Quadro 1101 e Secretaria de Estatísticas

Trabalhistas, Pesquisa de Gastos do Consumidor (2015), Quadro 1110. A pesquisa

também rastreia o consumo pela cesta de rendimentos que vão de “menos de 15 mil

dólares” a “200 mil dólares ou mais” (que representava os 5% superiores,

aproximadamente, em 2015). Ver Secretaria de Estatísticas Trabalhistas, Pesquisas de

Gastos do Consumidor (2015), Quadro 1203. Mas o rastreio por decis passou a ser

usado há pouco tempo, e a cesta de rendimentos considerada na pesquisa mudou ao

longo do tempo, de modo que nenhuma série temporal para a proporção

superior/inferior pode ser obtida com essas categorias. Além disso, a pesquisa ainda

não rastreia o consumo das elites economicamente mais restritas. A variação das

tendências ao longo do tempo por quintil entre 1984-2010 foi resumida por Kevin A.

Hassett e Aparna Mathur, “A New Measure of Consumption Inequality”, American

Enterprise Institute Economic Studies Series, 25 jun. 2012, p. 5 e Gráfico 1. Hassett

e Mathur encontraram apenas um pequeno aumento na proporção quintil

superior/quintil inferior do consumo no período abarcado por sua pesquisa.

3 Dados da World Top Incomes Database, renda nacional pós-taxada / equal-split adults

/ Average / Adults / constant 2015 local currency. Disponível em:

< <https://wid.world/country/usa/> > .

4 O gráfico emprega renda pós-taxação e pós-transferência, e não

renda de mercado,

para evitar a repetição dos erros cometidos na tabulação de dados sobre as estatísticas

oficiais sobre a pobreza. A verdadeira situação dos ricos, da classe média e dos pobres

nos Estados Unidos de hoje é dada por suas circunstâncias depois da intervenção do

Estado na vida — cobrança de imposto e desconto previdenciário.

5 Dados da World Top Incomes Database, Post-tax national income/equal-split

adults/Average/Adults/constant

2015

local

currency.

Disponível

em:

< <https://wid.world/country/usa/> > .

6 Mais uma vez, os coeficientes de Gini são calculados com base na renda pós-taxação e

pós-transferência, de modo a refletir as verdadeiras circunstâncias dos vários

segmentos da economia que esses coeficientes descrevem.

7 Algumas pesquisas vão ainda mais longe e questionam se houve um aumento

consistente ou significativo da desigualdade dentro dos 99% inferiores na distribuição

de renda. Para uma análise, ver Robert J. Gordon, “Misperceptions About the

Magnitude and Timing of Changes in American Income Inequality”,
NBER,

Working

Paper

n.

15351

(set.

2009).

Disponível

em:

< www.nber.org/papers/w15351 > .

8 Os dados usados para se obterem as proporções dos gastos em
educação apresentam

duas dificuldades. Em primeiro lugar, os dados mais abrangentes sobre
os gastos com

educação, obtidos pela Secretaria de Estatísticas Trabalhistas (BLS, na
sigla em

inglês), classifica a renda por quintis e não por segmentos menores.
Assim, os ricos se

classificam, na série de gastos com educação, dentro do quintil
superior, e não no 1%

superior (como aparecem no Gráfico 1.3). Em segundo, os dados do
BLS medem

independentemente os gastos com educação de muitas famílias
compostas de

estudantes e situam essas famílias no quintil inferior da renda, o que
gera uma grave e

enganosa distorção para cima na série de gastos com educação dos
pobres. Portanto, o

gráfico emprega o segundo quintil de baixo para cima, e não o quintil inferior como

representativo dos gastos dos pobres com educação.

Essas duas decisões são validadas pela terceira e mais curta série de dados também

representada no gráfico. Essa série mostra a proporção dos gastos com educação entre

a elite e o segmento médio e entre o segmento médio e o inferior, definindo a elite

não pela renda, mas pelo grau acadêmico mais elevado do membro mais instruído da

família. As categorias do BLS para a educação separam famílias que têm ao menos

uma pessoa com ensino médio e famílias com membros pós-graduados. Essas são

medições mais próprias de status socioeconômico alto e baixo do que das categorias

de renda proporcionadas pelo BLS. As séries obtidas dessa forma são mais curtas que

as demais (os dados do BLS não cobrem o passado mais distante). Mas se alinham

perfeitamente com as proporções indicadas por séries mais longas, ainda que menos

precisas.

9 Ver Reardon, “The Widening Academic Achievement Gap”, pp. 102, 103, Gráficos

5.7, 5.8. Ver também Reardon, “No Rich Child Left Behind”.

Reardon nota que a divergência temporal no aproveitamento e na renda não

impedem que coincidam, embora as tentativas de fazer essa associação se compliquem

porque a renda anual e a renda vitalícia de uma família nem sempre caminham

juntas. Deixando esses complicadores de lado, continua certo de que 1 dólar de renda

parece comprar mais aproveitamento acadêmico do que nas últimas décadas (pp.

100-4).

10 Reardon reúne resultados de muitos testes de aproveitamento, aplicados em séries

superpostas ao longo de muitos anos, e essa agregação exige ajustes que tornem

possível comparar os resultados e traçar uma linha de correlação entre muitos dados.

As pesquisas podem se tornar comparáveis, apesar de medirem o aproveitamento por

diferentes escalas, ajustando-se a pontuação para confiabilidade dos testes e depois

expressando as diferenças entre as pontuações em termos de desvios-padrão. Esse é,

como diz Reardon, “um procedimento padrão para se comparar as diferenças de

aproveitamento apuradas por meio de testes diferentes (ver, por exemplo, Clotfelter,

Ladd e Vigdor, 2006; Fryer e Levitt, 2004, 2006; Grissmer, Flanagan e Williamson,

1998; Hedges e Nowell, 1999; Neal, 2006; Phillips et al., 1998; Reardon e Galindo,

2009). Desde que a variação do aproveitamento permaneça constante ao longo do

tempo, serão válidas as comparações referentes ao tamanho das diferenças, apuradas

em pesquisas diversas com metodologias diversas”. Ver Reardon, “The Widening

Academic Achievement Gap”, p. 94. A conclusão básica sobre o aumento da

diferença 90/50, mesmo que a diferença 50/10 tenha se mantido constante ou até

mesmo diminuído, reaparece por meio de variadas técnicas de estimativa. Ver

Charles A. Nelson e Margaret A. Sheridan, “Online Appendices and Glossary” para

“Lessons from Neuroscience Research for Understanding Causal Links Between

Family and Neighborhood Characteristics and Educational Outcomes”, in Whither

Opportunity? Rising Inequality, Schools, and Children’s Life Chances, Richard

Murnane e Greg Duncan (orgs.) (Nova York: Russell Sage Foundation, 2011), Seção

5.A2.

Disponível

em:

[<www.russellsage.org/sites/default/files/duncan_murnane_online_appendix.pdf> .](http://www.russellsage.org/sites/default/files/duncan_murnane_online_appendix.pdf)

Portanto, as características exatas no gráfico refletem a opinião de Reardon sobre

os dados e devem ser interpretadas como esclarecedoras de tendências mais do que de

números precisos. As tendências básicas mostradas pelo gráfico são robustas.

11 O gráfico foi inspirado em Philippon e Reshef, “Wages and Human Capital”, p. 1558,

Gráfico 1, e p. 1561, Gráfico 2. O sistema financeiro inclui seguros, mas exclui

propriedade imobiliária. A participação no PIB é considerada em proporção ao valor

nominal agregado pelo setor financeiro ao PIB nominal dos Estados Unidos. Os

dados são dos Relatórios Anuais da Indústria, Secretaria de Análises Econômicas. A

educação relativa é computada como a porção de horas trabalhadas por empregados

do setor financeiro com instrução, no mínimo, universitária, menos a parcela

correspondente de horas trabalhadas no restante do setor privado. Dados da pesquisa

March CPS.

12 Renda relativa é a fração da renda anual por empregado do setor financeiro que

supera a renda anual de empregados de outros setores. Educação relativa é a

diferença entre a fração de empregados do setor financeiro com diploma superior e a

fração de empregados de outros setores com a mesma formação. A série de educação

relativa é traçada como uma transformação linear dos valores subjacentes para

permitir comparação visual entre as séries. Enquanto a correlação entre as duas séries

não for afetada pela transformação, seus níveis similares são um instrumento de

escala.

13 Ver Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial Development”, p. 8.

Essas

porcentagens foram obtidas pelo cálculo das horas de trabalho cumpridas por

trabalhadores com instrução universitária em cada setor.

14 Ver Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial Development”, p. 5. Philippon e

Reshef indicam que as mudanças documentadas por eles foram causadas por um

reequilíbrio dos diversos subsetores do setor financeiro, de modo que as operações

financeiras tradicionais diminuíram em relação a outros aspectos do sistema, em

particular o investimento (p. 6). Para outra opinião, ver Thomas I. Palley,

“Financialization: What It Is and Why It Matters”, Levy Economics Institute,

Working Paper n. 525, dez. 2007 (com dados do Relatório Econômico do Presidente

[de 2007]).

Para o peso do setor financeiro na remuneração de empregados, ver David A.

Zalewski e Charles J. Whalen, “Financialization and Economic Inequality”, Journal of

Economic Issues 44, n. 3 (2010), pp. 757-77, citado em Philippon e Reshef, “Skill

Biased Financial Development”.

15 Ver Philippon e Reshef, “Skill Biased Financial Development”, p. 8. Essas

porcentagens foram obtidas pelo cálculo das horas trabalhadas por trabalhadores com

formação universitária em cada setor.

16 Com certeza, a desregulamentação modificou a estrutura do setor financeiro quando

os salários da elite começaram a subir. A desregulamentação permitiu a criação e a

implantação de técnicas financeiras que tornaram a força de trabalho

superqualificada tão bem paga hoje. Mas é um erro concluir diretamente a partir

desses fatos irrefutáveis que a imensa renda dos trabalhadores de elite do setor

financeiro desregulamentado nasce de exploração ou de vantagens indevidas. Se as

técnicas empregadas pelo sistema financeiro desregulamentado tornam os

trabalhadores superqualificados particularmente produtivos, não são necessárias

vantagens indevidas para explicar o aumento dos salários do setor. Os dados, que

mostram que um número relativamente pequeno de trabalhadores relativamente

mais qualificados abocanha a mesma fatia de uma porção relativamente crescente do

PIB, explicam os salários em ascensão do setor financeiro, sem necessidade de

recorrer a vantagens indevidas.

Nada disso demonstra — nem sequer afirma — que os trabalhadores do setor não

recorram ao rentismo. Recorrem, certamente, e isso deve até ter aumentado nas

últimas décadas. Mas a maior parte da renda ascendente do setor financeiro não exige

ou envolve aumento no rentismo.

Philippon e Reshef, que fizeram o estudo mais minucioso do rentismo no setor

financeiro, concluem que causas não meritocráticas contribuíram pouco para o

aumento da renda no setor a partir da década de 1970 até o início da década de 1990,

e que, a partir da década de 1990, entre 20% e 30% dos salários ajustados ao risco

provêm de fontes alheias à qualificação. Ver Philippon e Reshef, “Wages and Human

Capital”, pp. 1553, 1603, 1605. É justa a atenção dedicada à questão do aumento

substancial recente no rentismo no setor financeiro; mas a pesquisa é mais notável

pelo oposto desse resultado, principalmente porque, mesmo em décadas recentes,

entre 70% e 80% do aumento dos salários no setor financeiro provêm de um aumento

na qualificação dos trabalhadores. É provável que esses números estejam

subestimados, já que a pesquisa mede a qualificação pelos anos de estudo, e esse foco

unidimensional na quantidade negligencia o aumento perceptível na qualidade e na

intensidade da formação dos trabalhadores da elite financeira. Os trabalhadores de

elite do setor financeiro passaram a se formar cada vez mais, e agora

predominantemente, pelas mais eméritas e exigentes faculdades e universidades, e

essas escolas hoje investem muito mais recursos por aluno do que suas

concorrentes e

do que elas mesmas no passado.

17 O gráfico foi obtido em Jaimovich e Siu, “Job Polarization and Jobless Recoveries”.

18 Os dados do gráfico foram obtidos em Carnevale, Rose e Cheah, “The College Payoff”.

19 Pouco menos da metade da população dos Estados Unidos maior de 25 anos cursou

apenas o ensino médio (cerca de 70% não têm diploma superior); pouco mais de 10%

têm uma pós-graduação; e pouco menos de 5% têm especialização ou doutorado. Ver

Camille L. Ryan e Kurt Bauman, Educational Attainment in the United States:

2015, U.S. Census Bureau, Relatório da População Atual n. P20-578 (mar. 2016).

Disponível

em:

< [www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p20-](http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p20-578.pdf)

[578.pdf](http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p20-578.pdf) >. Acesso em: 19 nov. 2018. Ver também Carnevale, Rose e Cheah, “The College Payoff”, p. 6; e Sandy Baum e Patricia Steele, “Who Goes to Graduate School

and Who Succeeds?”, Urban Institute (jan. 2017), disponível em:

< www.urban.org/sites/default/files/publication/86981/who_goes_to_graduate_school_and_who_succeeds_1.pdf

acesso em: 9 abr. 2019.

20 O gráfico é inspirado em Robert Hockett e Daniel Dillon, “Income Inequality and

Market Fragility”, Gráfico 8. Hockett e Dillon, na verdade, encontraram um

aumento ainda maior no endividamento familiar. Os dados que embasam o gráfico

são de: Federal Reserve Board, Flow of Funds — Households and Nonprofit

Organizations, Total Liabilities; Bureau of Economic Analysis, Personal Consumption Expenditures (PCE) e PCE Price Index; The World Top Incomes

Database, Bottom 90% Average Income Including Capital Gains; U.S. Census

Bureau Population Estimates.

21 O endividamento enseja uma forma oculta de redistribuição, dissimulada no

contexto da política norte-americana como uma espécie de rede de proteção por

debaixo da rede de segurança social representada pelo convencional Estado de bem-

estar. A proteção pessoal contra a falência para devedores insolventes — a versão de

classe média da política monetária de Alan Greenspan (do Greenspan Put) — exige

uma taxação embutida que recai sobre todos os provedores e tomadores de

empréstimo e se usa como rede de proteção social para tomadores que não

conseguem sustentar seu consumo, mesmo com crédito instantâneo. Como é

amplamente sabido, as falências dispararam nos últimos anos, causando um aumento

na taxação embutida, embora leis mais severas sobre a falência

venham retirando cada

vez mais as redes de confiança e reduzindo até mesmo essa forma bem atenuada de

redistribuição econômica. Para mais informação sobre falência e sua relação com a

desigualdade econômica e o Estado de bem-estar, ver, por exemplo, Karen Dynan,

“The Income Rollercoaster: Rising Income Volatility and Its Implications”, Pathways

(primavera de 2010), pp. 3-6.

22 Entre outros autores que fizeram observações semelhantes, vale citar: Drennan,

Income Inequality, p. 62 (“O dinheiro obtido a partir da valorização dos imóveis não

foi usado para saldar dívidas porque o endividamento aumentou. Foi usado para

sustentar o consumo diante da estagnação da renda”); Edward Wolff, “Recent

Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-

Class Squeeze — an Update to 2007”, Levy Economics Institute, Working Paper n.

589 (“Onde foi parar o empréstimo? [...]. Domicílios de classe média, passando por

estagnação da renda, aumentam o endividamento quase que exclusivamente para

financiar o consumo”); Hockett e Dillon, “Income Inequality and Market Fragility”

(“Enquanto os ricos acumulam uma parte cada vez maior da renda agregada, o

domicílio médio aumenta seus empréstimos para manter o padrão de

vida”). Ver

também Atif Mian e Amir Sufi, “The Consequences of Mortgage Credit Expansion:

Evidence from the U.S. Mortgage Default Crisis”, *Quarterly Journal of Economics* 24,

n. 4 (nov. 2009), pp. 1449-96; Atif Mian e Amir Sufi, “House Prices, Home Equity-

Based Borrowing, and the United States Household Leverage Crisis”, NBER,

Working Paper n. 15283 (2009); e Atif Mian e Amir Sufi, “Household Leverage and

the Recession of 2007 to 2009”, NBER, Working Paper n. 15896 (2010).

23 As comparações entre países dão maior destaque ao assombroso volume do consumo

financiado pelo endividamento nos Estados Unidos. Em 2006, os norte-americanos

financiaram seus gastos tomando em empréstimo cerca de 70% de toda a poupança

excedente do mundo inteiro (e assim os norte-americanos se tornaram o último esteio

de sustentação da demanda para o consumo de toda a ordem econômica mundial).

Rajan, *Fault Lines*, p. 203. Economias exportadoras com balança comercial positiva,

notadamente a China, geraram enorme poupança com uma ordem social e política

administrada para reduzir a expectativa de consumo do cidadão comum, ao contrário

dos Estados Unidos. Empréstando sua poupança aos Estados Unidos, essas economias

depreciam artificialmente suas moedas, estimulando ainda mais as exportações e,

portanto, sua poupança. Enquanto a política norte-americana de incentivo ao

consumo interno baseado no crédito estimula a poupança baseada nas exportações de

outros países, estimula ao mesmo tempo o emprego no exterior e não internamente.

Para uma observação similar, ver Rajan, *Fault Lines*, p. 106.

Além disso, os norte-americanos consomem espantosamente mais que seus

congenêres de outros países ricos. É difícil determinar unidades de medida do

consumo pessoal individual que permitam uma comparação, mas, como quase todo

consumo demanda energia em algum ponto, o uso de petróleo é um bom indicador

de consumo. E o norte-americano médio consome mais ou menos o dobro do

petróleo que o cidadão médio da Alemanha, da França ou do Japão — ainda que

esses países tenham um PIB per capita mais ou menos equivalente ao dos Estados

Unidos. Rajan, *Fault Lines*, p. 203. Os 100% a mais que o norte-americano médio

consome em relação ao que o alemão médio consome, no longo prazo, acaba sendo

financiado pelo endividamento.

24 Os dados deste gráfico vêm da OCDE, *OECD Skills Outlook 2013*, “Diferença entre

adultos com pelo menos um genitor com educação superior e nenhum

genitor que

tenha passado do ensino médio”, Quadro A3.1; “Diferença terciária em salários e no

uso de habilidades no trabalho”, Quadro A4.13.

25 Ver OCDE, PISA 2012 Assessment and Analytic Framework (2013), p. 60.

Disponível

em:

[www.oecd.org/pisa/pisaproducts/PISA%202012%20framework%20e-](http://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/PISA%202012%20framework%20e-book_final.pdf)

[book_final.pdf](http://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/PISA%202012%20framework%20e-book_final.pdf) >. O gráfico escolhe leitura e interpretação de texto em lugar de matemática porque a OCDE não publicou dados referentes à influência da renda dos

país sobre a competência dos filhos em matemática. No entanto, o domínio do

letramento e da matemática aparece intimamente relacionados nos dados da OCDE.

26 O gráfico acompanha Raj Chetty et al., “The Fading American Dream: Trends in

Absolute Income Mobility Since 1940”, Science 356, n. 6336 (abr. 2017), pp. 398-406,

Gráfico 1.

27 Hymowitz et al., Knot Yet, p. 8, Gráficos IIA-IC.

28 Raj Chetty et al., “The Association Between Income and Life Expectancy in the

United States, 2001-2014”, Journal of the American Medical Association 315, n. 16

(2016), pp. 1750-66, 1753.

29 Ver “Online Data Robert Shiller”, Departamento de Economia da Universidade de

Yale. Disponível em: < <http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm> >.

30 Comunicação pessoal com Eric Haas, que obteve as proporções a partir de dados da

empresa Dimensional Fund Advisors.

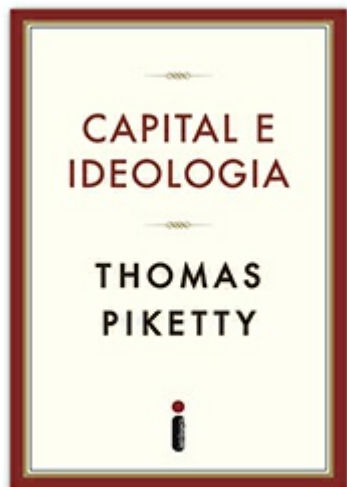


SOBRE O AUTOR

© STEPHANIE ANESTIS

DANIEL MARKOVITS é professor de direito em Yale e diretor fundador do Center

for the Study of Private Law.



LEIA TAMBÉM

[Capital e ideologia](#)

[Thomas Piketty](#)





A era do capitalismo de vigilância

Shoshana Zuboff

Estas verdades

Jill Lepore



Alexander Hamilton

Ron Chernow

Document Outline

- [Folha de rosto](#)
- [Créditos](#)
- [Mídias sociais](#)
- [Sumário](#)
- [Dedicatória](#)
- [Prefácio, por Oscar Vilhena Vieira](#)
- [Introdução](#)
- [Parte I A meritocracia e seus desassossegos](#)
 - [CAPÍTULO 1. A REVOLUÇÃO MERITOCRÁTICA](#)
 - [CAPÍTULO 2. OS MALES DA MERITOCRACIA](#)
 - [CAPÍTULO 3. A GUERRA DE CLASSES IMINENTE](#)
- [Parte II Assim funciona a meritocracia](#)
 - [CAPÍTULO 4. RICOS QUE TRABALHAM](#)
 - [CAPÍTULO 5. A HERANÇA MERITOCRÁTICA](#)
 - [CAPÍTULO 6. EMPREGOS OPACOS E EMPREGOS BRILHANTES](#)
- [Parte III Uma nova aristocracia](#)
 - [CAPÍTULO 7. UMA DIVISÃO ABRANGENTE](#)
 - [CAPÍTULO 8. A BOLA DE NEVE DA DESIGUALDADE](#)
 - [CAPÍTULO 9. O MITO DO MÉRITO](#)
- [Conclusão: O que devemos fazer?](#)
- [Agradecimentos](#)
- [Gráficos e quadros](#)
- [Notas](#)
- [Sobre o autor](#)
- [Leia também](#)